理性·建设性

经济观察报

The Economic Observer

www.eeo.com.cn

2011.06.06

RMB 3 元 HK$10



本期随报赠送《经济观察报·书评增刊》,数量有限,赠完为止。

特别推荐



观察家

“第三种知识分子”

“第三种知识分子”是俄国“地方治理”先行者,正是他们的努力,促成俄国地方治理的发展

45

市场

城投债违约风险“坐实”

四川高速将城投债风险问题推到了风口浪尖,随即央行警示地方政府平台的信用风险

17



区域

鄱阳湖大坝“江湖”

江西人为干预水系生态,是在用“三峡的手段”试图抵消三峡对鄱阳湖的负面影响

09

重点新闻

要闻

02 土地债务压力测试上弦

房地产泡沫与地方债务风险叠加会发生什么?相关部委正在考量

03 央企红利征收启动

今年将收取央企红利 788 亿元,其中 40 亿元调入公共预算

04 南方稀土联盟还差协议

有关稀土矿产运输的区域管理协议,与国家总体发展意见有冲突

05 山西煤改收尾

山西所有整合矿井完成最后关闭,煤炭资源整合已进入收尾阶段

市场

19 资本流入魔咒考验央行

进入中国的资本越来越有“粘性”,因为可以坐享 5-7%的“双差”收益

20 2700点险资观望看多

被誉为投资风向标的社保基金与保险资金投资策略成为关注焦点

公司

25 王恒演砸资本魔术

王恒随着一场向金鹰系输送利益的定向增发方案的夭折而破产

27 铅蓄电池停产博弈

一边是政府停产限令,一边是相关企业面对停产令的上书和抗争

汽车

33 “汽车公园”增值链

新一轮以“汽车主题公园”为主的汽车商业投资进入高潮期



客户服务热线

800-810-9060

NO. 522 期

每逢星期一出版 本期 60 版

国内统一刊号:CN37-0027

邮发代号:23-327

6 933311 104164

腾讯电商帝国

■ 本报记者 胡中彬 刘丹 杨阳 北京报道

腾讯宏伟的电子商务战略开始逐渐浮出水面。

5 月 30 日,腾讯正式对电子商务业务的内部组织架构进行重组,机构更加复杂全面的电子商务业务线取代了原来的电子商务部,同时进行近十位中、高层管理人员的职位变动及内部人员的调整。

同时,腾讯一直在电商领域全面出击,通过投资进行战略布局。从今年年初至今,腾讯以超乎想象的速度战略入股了数家电子商务企业,包括已经对外公布的好乐买、易讯、F 团以及数宗尚未对外公布的收购案。知情人士称,腾讯的初步目标是在各个品类的垂直电子商务平台中都选择一家进行投资,构建一个 B2B2C 的巨型电商平台。

“电子商务到 2015 年发展到 400 亿的规模仍不算大,预计市场规模将翻倍甚至三四倍的增长,必然会成为最大的互联网收入之一。”这是 3 月 27 日,腾讯 CEO 马化腾在深圳市一次公开演讲时所作的表述。

以前极少述及电商的马化腾此次演讲颇有深意。企鹅帝国从不忌惮自己的行动缓慢,可一旦行动,掀起的就将是排山倒海的波浪。

好乐买的不速之客

今年年初,国内最大鞋类 B2C 公司好乐买正式启动了第三轮融资,一时间,数十家风投机构登门造访,在经过两个多月时间的沟通后,本土一家知名创投机构已经接近成为好乐买的新股东。

但令这家创投机构始料不及的是,就在临近交易敲定前,一个不速之客突然出现。这个不速之客就是腾讯。

接近该交易的知情人士称,今年 3 月,在听说好乐买正在进行第三轮融资的消息后,腾讯总裁刘炽平打通了好乐买联合创始人李树斌的电话。在这个简短的电话交谈中,刘炽平直率地表达出对好乐买的兴趣,并希望能够进行正式的商业谈判。

在随后的正式商业谈判中,马化腾亲自与好乐买的创业团队进行了沟通。马化腾带来的除了诚意外,还有腾讯在电子商务领域新的构想,这些都深深打动了李树斌及好乐买的另一位创始合伙人鲁明。

当时,好乐买的该轮融资已经与多方进行过了沟通,对该轮融资的投资方实际上已经心有所属。为了给其他投资人一个交代,好乐买向腾讯提出了一个较为“苛刻”的条件,要求在三天内给答复。

三天内完成一项投资决策对于很多公司都是个考验,尤其是一笔金额达到 5000 万美元的投资。出人意料的是,三天后腾讯就答复好乐买可以随时签约。3 月中旬,腾讯正式与好乐买签订了投资协议, 德丰杰跟投,资金在一个月内到账。

好乐买直至 5 月 30 日才正式对外揭开新投资方的面纱。本报记者曾在 3 月至 4 月份期间多次和交易各方的相关负责人进行沟通,但当时各方均希望能够低调处理。原因之一是腾讯希望低调,以抓紧时间进行在电子商务领域的布局。

腾讯布局

今年以来,腾讯的投资力度之大令业界咋舌。

1 月 24 日,腾讯宣布成立产业共赢基金,规模 50 亿元人民币,三年内投完。4 月 14 日,腾讯又设立了 5 亿元的影视投资基金,全部来自上述基金。在此期间,腾讯不断向外界公布对外投资成果:5 月 9 日,华谊兄弟影视公司发布公告,腾讯投资 4.4 亿元人民币收购其 4.6%股权;5 月 17 日,腾讯又以 8440 万美元战略投资了艺龙在线这家线上旅游公司,占股 16%。

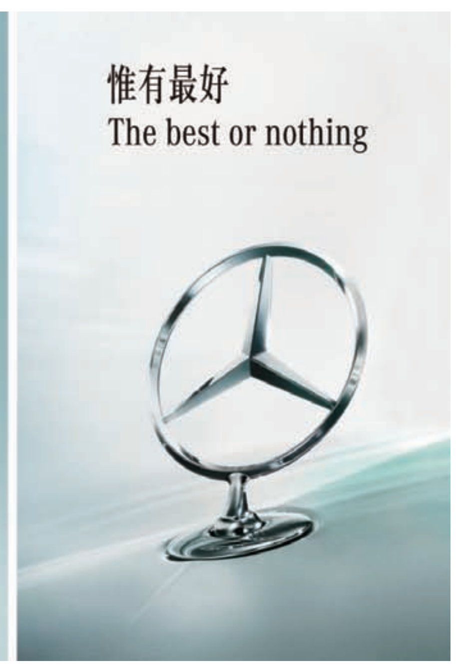
▶下转 07 版



万文英:解盘中国奥特莱斯

尽管早已是北京商界的旗帜,但率先引进奥特莱斯业态,还是被很多人视为是万文英的一次冒险。然而,“理智的冒险”造就了“成功的创新”。现在,作为奥特莱斯(中国)商业运营管理公司董事长的万文英在五大城市圈开始新的布局。她认为,商业最大的魅力,在于征服那些不确定的挑战。然而始终能在“对的时间和对的地点”,走对“独一无二”的道路,则需要智慧、耐心、冒险精神和始终如一的热情。 (相关报道见▶37 版)

经济观察报和梅赛德斯-奔驰联合呈现



电网主辅分离定案 两巨无霸公司年内挂牌

■ 本报记者 于华鹏 北京报道

本报记者独家获悉,备受瞩目的电网主辅分离改革重组方案已经确定。

国资委拟合并成立中国电力建设集团有限公司和中国能源建设集团有限公司,后者之前的暂定名是“中国电力工程集团有限公司”。

据知情人士介绍,今年年初已经完成对上述分离、重组公司的资产和财务划转工作,目前正对两家新建集团的总部进行选址。根据相关规定,这两家公司最迟在今年 12 月 31 日前挂牌。

对此,电力专家认为,这将是电力体制改革从 2002 年实行厂网分开后 8 年多来的再次启动,对电力行业意义重大,但专家同时认为,这次主辅分离重组有从电网垄断辅业转变为新建辅业集团继续垄断之嫌。

主辅分离方案细节

据上述知情人士介绍,本次分离重组所涉及的企业范围主要包括国家电网公司、南方电网公司中省级(区域)电网企业所属的勘测设计企业,火电、水电施工企业和电力修造企业,目前国资委监管的有中国电力工程顾问集团公司、中国水电工程顾问集团公司、中国水利水电建设集团公司和中国葛洲坝集团公司。

根据这次国资委主辅分离的方案,国家电网和南方电网两电网公司河北、吉林、上海、福建、江西、山东、河南、湖北、海南、重庆、四川、贵州、青海和宁夏等 14 个省(区、市)公司所属辅业单位和中国水利水电建设集团、中国水电工程顾问集团重组,组建中国电力建设集团有限公司。

▶下转 05 版

社论 Editorial

培育一个活跃的大社会

上周,加强和创新社会管理摆上了中共中央政治局会议的桌面。今年 2 月省部级领导干部专题研讨,此后社会管理独立成篇被写入“十二五”规划,社会各界人士建言多多,如今社会管理更被提升至“事关执政党的执政地位”的高度。决策层的讨论表明,此中要义仍当是以人为本,以民赋之权服务于民。要实现这样的目标,小政府、大市场之外,还需培育一个大社会。

生活于社会中的每个人,都愿意有尊严地生活,期待良好的社会秩序,避免可见的风险和动荡。这一命题今日为决策层重视,也是时势使然。国家财富的激增没有为普通民众创造更多福祉,机会不均等、分配不公平等社会矛盾凸显,利益表达渠道却并不畅通——经济改革的演进没有顺理成章地带来社会改革的破题。但是要把握好战略机遇期,就不能不更为妥帖地平滑社会矛盾,争取稳定和谐的外部环境。

社会管理因此需要加强和创新,但要避免以计划经济的思维进行社会管理。这恰是近年屡见的情形。在经济领域中,政府与市场各司其责,政府和市场有清晰的边界,主要由市场进行资源配置等等,这些观念虽然也有争议乃至不同时期还有反复,不过大体上,承认市场主体拥有自主权利,市场的应该归于市场是基本共识。面对社会问题,不少政府机构喜欢或者习惯的还是计划经济的逻辑和思维、方法和方式。简单地把管理理解为管制和管控,甚至不乏家长作风,更惯于通过指令来安排社会事务,而非通过沟通来解决问题。不过事实证明,很多时候,管控而不是疏导,不利于实现社会各阶层的平等对话,也很容易造成政府和民间的疏离和不信任。

这种思维和管理方式造成的另一后果,即是社会组织缺乏生长发育的土壤和环境,一旦遇到问题需要社会协同的时候,要么缺乏这样的社会角色,要么缺乏成熟的协同机制。同时,公众参与的热情也不同程度地被压抑、被消解。反过来,缺乏社会协同和公众参与,也往往导致一些原本通过对话和协同机制就能解决的矛盾,因缺乏疏通渠道而迟迟不能纾解,甚而演化成社会恶性事件。

在上周的政治局会议上,加强和创新社会管理被置于“事关党的执政地位、国家长治久安和人民安居乐业”的位置上,这说明决策层理解其中深意。中国经济改革已经进入深水区,但因各种既得利益干扰推进艰难。如果不能以更积极的姿态推动社会改革,经济改革固然难以解开眼前的纠结,未来的政治改革也将缺乏稳定的社会环境和坚实的民意支撑。

保障和改善民生是“十二五”期间政府工作的主旋律。需要理解,保障和改善民生绝非更多的经济投入,公众的幸福感和安全感不仅源于经济富足,也来自于社会生活的方方面面。这正是决策层强调社会管理的根由所在。面对社会分层和利益主体多元化的现实,政府部门更应该尊重公众权利,鼓励不同利益主体的诉求和表达,乐于倾听那些沉没的声音,政府以民赋之权为民办事,并接受公众质询和监督。这是社会有序和谐的基础。

就此而论,政府还权于民,放权于社会是应有之义。决策层提出“社会协同和公众参与”即是一个积极信号。这意味着摒弃对社会组织曾有的排斥和戒备心理,从制度和规则层面实现积极的转变。我们期望,在小政府、大市场之外,政府还能提供相应的资源和协助,培育各类社会组织活跃的大社会,如此,方能兼顾不同利益主体诉求,共同追求社会公义和社会价值。

> 学习成绩优异、家境普通的学生也加入了高中出国的潮流

新高考移民

■ 谢良兵 / 文

6 月 7 日,国内一年一度的高考正式开始。比同学们幸运的是,5 月初,就读于人大附中的冉豆就已拿到美国一所排名前 46 位的大学的录取通知书。考场中紧张的同学和考场外焦急等待的家长——这一中国高考的经典场面与他无关。

冉豆从去年 9 月就开始申请美国的大学,这一申请在今年的 1 月份结束。这个学期,他需要做的只是等待大洋彼岸寄来的录取通知书。而在他的班上,空座位在逐渐增多,许多高中毕业生也选择了出国留学。在人大附中国际班的近百名高三学生,至少 60%的学生拿到了美国的大学录取通知书。很多人已提前开始了高中的“毕业之旅”。

与以往国内为了追求更高升学率的跨省“高考移民”不同,现在许多家境中等以上的高中生将目光转向了国外,被称为“新高考移民”。

放弃高考

冉豆的妈妈王雪妮是东北人,和丈夫来京工作十多年。丈夫经营一家企业,而她则在一家事业单位。但与大多数来京务工人员一样,两人均未能获得北京户口。冉豆是小学三年级随父母来北京读书。因为各种原因,中间换了好几个学校,最后去了一家不错的学校,学费稍微贵点,但好在没有户口限制。2008 年中考的时候,冉豆以优异的成绩考取了北京市著名的重点中学人大附中读高中。

但由于没有北京户口,冉豆无法在北京参加高考。王雪妮说,当时一家人商量,想到的出路有三条:一是回老家;二是继续等待政策;三是出国。经过再三考虑,最终选择了出国这条路。

类似冉豆这样因户籍限制而放弃高考出国的借读生,在北京的出国留学高中生中占据了相当大的比例。本报记者咨询的北京多家以出国为目的的私立国际学校高中部或公立重点高中的国际班,这样的外地借读生大概占三分之一。

▶下转 05 版



相关部委机构或将于本月起对地方与土地及土地收益相关债务情况进行摸底 IC/供图

土地债务压力测试上弦
地方摸底或自本月始

■ 本报记者 张斌 席斯 北京报道

房地产泡沫与地方债务风险叠加会发生什么?中国相关部委及智囊机构正在考量这一问题。

本报获悉,根据国内一权威研究机构做的一份地方土地债务压力测试方案,相关部委机构或将于本月起对地方与土地及土地收益相关债务情况进行摸底,摸底后,将全面测算地方土地债务情况。

同时,这份方案涉及了对债务未来可能的解决方式,即中央政府介入处理地方土地债务。但其可行性未充分论证,也存在多种不同意见。知情人士告诉本报,这只是目前规范地方融资平台的举措之一,此外地方融资平台公司的整顿等工作亦在进行中。

一些地产商已经获知这次即将进行的压力测试,"如果压力测试后,政府采取措施将地方政府从地方债务中剥离出来,这将会对土地以及房地产市场产生翻天覆地的影响。"他称,"众人皆知,房地产之所以难以调控是因为其与地方财政联系甚密,一旦两者关联度下降,就可以加大调控力度,在市场上形成房地产价格下降的预期。"

压力测试方案

"这次压力测试来源于统计局未公开的几个数据,政府决策层意识到了房地产泡沫和地方债务之间存在着一定程度的风险。"一位消息人士向本报透露。

于是,委托上述研究机构做了这份压力测试的方案,并在一个极小范围的闭门会中进行了讨论。

压力测试有两个目的:第一是想宏观上控制地方债务规模不要继续扩张;第二是评估卖地收入对地方债务的影响。假设房地产市场下滑,地方政府在没有土地收入的情况下,地方债务违约的规模会有多大。

上述消息人士说:"目前地方政府负债率过高,一些地区融资负债率高达 300%,大大高于国际风险警戒线 80%-120%的水平。"

但是,融资担保并不规范。一些地方政府为了能从银行获得贷款,想方设法向银行出具各种形式的担保,既有政府出具不具法律效力的还贷支持性文件,也有地方财政出具还本付息的承诺函;部分政府融资项目透明度低,存在政企不分,还款责任不清晰,借款、用款、还款人不统一的情况。

"而且,政府偿债能力对土地升值依赖过大。"他说。

政府融资建设项目中,政府依靠土地担保才能够从银行获得贷款,而这些担保又大多是建立在土地价格上涨预期基础之上。如果地价下跌,土地出让困难,对一些财力相对较弱而借款又较多的市县政府来讲,还款就会发生困难。

据统计,2009 年全国土地出让收入大体是 1.4 万亿元,2010 年全国土地财政收入 2.9 万亿元。

上述知情人补充说:"土地抵押的过程中,土地的价值都是评估值,有虚高的成分。一旦违约,银行去拍卖它的抵押土地,如果房地产市场不景气,根本就卖不出去。"

在房地产泡沫和地方债务危机双重风险下,土地债务压力测试由此而生。

压力测试完成之后下一步的动作以及时间表目前没有定论。

6 月 1 日有消息称,中国监管当局会清理 2万亿-3 万亿人民币可能违约的地方政府债务,中央介入偿还。做法是将部分债务转入数家新创设的公司,并解除省级及市级政府机构出售债券的限制。

"这只是某些人的建议,也有很多反对的人在其中。"上述知情人说。

也有人建议,摸清这个规模之后,接下来要做的就是甄别债务结构,分类处理。公益类的可以收归中央,收益类的可以允许民营企业和各种投资机构进入接手。

数据难掌握

不过,摸底地方土地债务并不是一件容易的事情,一如地方融资平台数据。

事实上,不论官方还是研究机构,想要得到真实准确的地方融资平台数据并不容易。财政部财政科学研究所刘尚希说:"地方政府对债务问题高度敏感,我们到地方去调研,地方政府把自己的债务状况视为当地政府的最高机密,绝对不会告诉你,可想而知解决债务工作的难度"。

> 相关部委机构或将于本月起对地方与土地及土地收益相关债务情况进行摸底,摸底后,将全面测算地方土地债务情况

去年银监会和财政部对全国地方政府融资平台做过摸底,据悉两部门数据相差较大。有知情者称可能是口径问题,如银监会从银行角度,很容易得出融资平台公司贷款规模,但其中政府直接担保间接担保的贷款规模,以及未来有可能成为地方政府债务的贷款规模等数据需要逐个核实认定。

财政部去年下半年对全国融资平台贷款中与政府相关的贷款进行了清理核实,但核实过程颇为周折。

一些融资平台公司对财政部门的核查中,给出的报表说明材料不充分或不真实,一位地方财政部门官员说,当地在核查地方融资平台款时,一家公司就需要几个来回,平台公司报上来的数据跟财政部门所掌握的很多资料和数据严重不符,被财政部门打回,平台公司修改,还不符,再修改。

这位地方财政部门官员反映,这个过程相当繁琐,所以很多地方并没能按规定时间上报核查数据。2010 年 12 月,核查工作结束,但结果至今未公开。

据了解,目前地方政府直接和间接的主要负债有三类:地方融资平台贷款、地方政府债券和城投债券。其中地方融资平台是最大的部分,2010 年末中金发布的报告称平台贷款余额约 9.1 万亿,三项合计约 10 万亿。央行最新公布的《2010 年中国区域金融运行报告》指出,截至 2010 年末,全国共有地方政府融资平台 1 万余家;地方政府融资平台贷款总体余额不超过 14.376 万亿。

危险的土地债务

找不到一个数据来解释地方债务中与土地相关的债务规模能有多大。

某一调查地方债务半年之久的消息人士说:"我跑了全国十几个省,不可否认,地方上大部分的债务都与土地和土地收益相关。"

来自国土资源部统计显示,截至 2009 年末,全国 84 个城市土地抵押面积 21.7 万公顷,土地抵押贷款 25856 亿元,比上年分别增长 30.9%和 42.8%;所抵押土地中,70%为住宅和商服用地。

中金公司估计 2010 年末土地抵押贷款约 3 万亿,若地价下降 10%,意味着政府需要补充 3000 亿元的抵押物。

问题正在浮出水面,因为 2011 年到 2013 年 10 万亿地方债务陆续进入还款期,中金估计地方债每年须还款 1 万亿,地方财政不容乐观。

上述消息人士认为,雪上加霜的是中国银监会 2011 年 4 月份以急件方式向各地银监局下发的一份文件。在这份地方融资平台贷款风险监管工作的通知中,要求对于以政府承诺担保、以无土地使用权证的土地出让收入承诺,以规划土地储备(如土地储备证)抵押的等,均应即时追加合法有效抵押品,消除违规担保的风险隐患。

无证土地变有证土地,需对方交清土地出让金后再抵押给银行。

"本来地方政府用土地之上的附着物收益来偿还债务不会有太大问题,但是现在银监会要求平台公司缴纳土地出让金,原因是平台是公司性质。这就等于土地附着物的收益不仅要还债还要交出让金的费用,债务压力更加凸显。"上述消息人士说,"这个规定遵循了国际原则没有错,但是是不符合中国国情的。"

不过银行有着自己的考虑,他们现在很担心这些融资平台贷款的风险,当初大家热火朝天一个愿贷一个愿借,但现在发现很多抵押担保物可能无法变现。

有的地方拿当地的学校、医院和公园做抵押进行贷款,这肯定不能变现,而且这种情况还比较多。所以银监会下发紧急通知,希望利用这一年,逐步解决这些违规违法担保的情况。

正是土地与地方债务两者之间错综复杂的关系,地方财政要渡过难关需要适度信贷政策和稳定的土地和商品房市场,否则地方债务风险面临集中爆发。

事实上,令很多部门期待的地方政府债务总体情况有望近期出炉。

从今年 3 月开始,审计署对全国各级地方政府债务进行全面审计,审计工作已在 5 月底结束,目前在汇总阶段。

国务院发展研究中心研究员倪红日表示,这次审计结果可能成为截至目前最为可信、完整的地方政府债务数据,将成为未来出台地方债各种文件和清理化解工作的依据。因此,倪红日表示,目前操作上还远没到化解债务的阶段,现在都在等审计署的最终报告。

"首先得认定什么算地方政府债务,这个概念和范围一定要弄清楚,地方融资平台中哪些要清理掉,哪些将会成为最终由政府承担的债务。根据这些情况出台清理化解的意见,这需要一个过程。"倪红日说。

"地方政府大量负债,也是个很矛盾的过程。由于城市化的进程逐步加快,地方政府的资金需求大,但是中央资金大,地方政府资金少,而收入的 80%在中央,支出的 80%却在地方,中央和地方的财政关系就相当不平衡。这其中的原因还相当复杂,包括体制、税制、金融政策、财政关系等问题。"中国社科院副院长李扬表示。

八问三网融合

专家小组成员杜百川答疑

■ 本报记者 于华鹏 北京报道

始于一年前的三网融合进展究竟如何?广电下一代广播电视网 NBG 是否为重复建设?广电和电信在三网融合中各自的角色定位是什么?

围绕这些问题,国务院三网融合专家小组成员、国家广电总局科技委副主任杜百川日前接受了本报记者的独家专访。

夭折?没根据!

经济观察报:近期,有人士对外界表示三网融合已经夭折,你怎么看?

杜百川:说三网融合试点"夭折"是没有根据的。说夭折要有具体的指向,是什么夭折了。

准确的表述是,三网融合作为一种技术的发展趋势,并不是一个具体的目标,不能理解成三网融合会在哪一个时间段完成,只能理解这应该是三网融合进展到了一个时间点而已。

既然不是具体目标,就不存在夭折不夭折之说,不管你愿意不愿意,三网融合都会推进,是客观发展趋势。现在的情况是,首批 12 个三网融合试点城市正在试点。

经济观察报:那对首批试点,有没有时间的限定?

杜百川:三网融合试点方案中并没有规定首批 12 个试点地区试点结束时间。只是说明了一个试点的开始时间,就像搞经济特区,有开始时间,但没有具体到试点什么时候结束。

无论是三网融合方面的试点计划还是其他产业的规划,在时间段方面都只是一个预期的规化,我觉得这不是一个判断的主要问题。

三网融合的试点工作已进行了一年多,因为试点启动要有一系列的工作要做,比如试点方案的讨论、建立、批准,然后才能开始试点。这些都需要过程,都在运行当中,更何况各个城市有各个城市的条件,也可能有快有慢,不可能从时间上面实行一刀切。

经济观察报:有消息称国家将推出第二批试点,那第二批试点何时会启动?

杜百川:我不清楚什么时候推出第二批试点,但按照三网融合总体方案的要求,是需要在第一批试点经验的总结基础上才开展第二批试点的。

有重复建设才有竞争

经济观察报:现在有观点认为,广电建 NGB,电信建 NGN 的本质就是在搞重复建设,你怎么看?

杜百川:目前广播电视网、电信网、互联网这三张网都在向下一代发展——广播电视网由模拟向数字双向(NGB)发展,电信网向下一代通信网(NGN)发展,互联网向下一代互联网(NGI)发展。

我不认为"重复建设"这个词有道理。什么叫重复建设?如果说重复建设,那么,移动通信领域的几张网算不算重复建设?既然现在有了 GSM 为什么还要建 WCDMA 网、CDMA2000 网,那这几张网算不算是重复建设?

从字面上来看,如果只有一家做,没有竞争,当然就不存在重复建设的问题;那么反过来,要竞争,就一定要有"重复建设之嫌"。

市场经济下,要有竞争,就不能没有重复建设。

竞争是什么,就是两家做同一个事情,第二家去做就是重复建设?只能由一家来做?想搞垄断的人希望把对手称之为重复建设,这样只有他一个人做,其他都不能做,这是不对的。话说回来,现在已经有有线电视了,那电信还需要做 IPTV 吗,这算不算重复建设?

提出"重复建设"本身就有问题,在社会主义市场经济条件下,要有适度竞争,才能更好更快地发展,国家和老百姓才能从中受益。

经济观察报:有观点认为广电对于内容和牌照的把控过于严格,而且基本只在广电系统内发放,你怎么看?

杜百川:先说一下广电和电信不一样的地方。其实电信体制和广播电视的体制有着明显的不同,从法理上说,电信对内容有保密和确保私密的要求,而广播电视要求内容有自律和管理。

广电业务中电视台和节目集成单位的审批,是有具体规定的,不可以是公司性质,对资本也有要求,比如有线电视网络的数字集成,一定要是国有企业广电控股 50%以上,这方面国家有一系列的规定。

所以指责广电对于内容和牌照的把控过于严格、只在广电系统内发放其实是没有道理的。广电是按照国家有关规定在审核,没准一定是没满足这些条件。

相反,我国电信开放对 WTO 有承诺,允许外资和其他资本进入,可事实是,电信并不对广电开放。特别是广电向电信部门申请宽带业务时,电信对广电完全不开放。

没有政策规定上的限制,却对广电不开放,这完全是不对的。按照 WTO 的承诺,它对国际都应该开放。所以说严还是不严,要拿它的原始规定来看。

经济观察报:那能否举个广电满足了电信的条件,却拿不到电信牌照的例子?

杜百川:广电申请不到宽带业务就是最好的例子。

另外要补充一点,很多人纠结于节目政策,其实节目政策不属于三网融合的内容,节目政策是党和国家的政策,认为广电不开放是节目政策不开放是不对的。

关键是开放

经济观察报:如何理解广电和电信之间的关系?

杜百川:首先要清楚三网融合是什么。狭义上,三网融合是说电信网、有线电视网与计算机网技术、业务和网络的融合与趋同,广义上,则是指电信、媒体与信息技术等三种产业的融合。



杜百川 本报资料室

也就是说下一代广播电视网除了可做广播电视业务外,也可开展互联网接入业务和通信业务,用的是有线"猫",下一代电信网除了可以做原来的电信业务外还可以做电视业务和互联网业务,用的是电话线"猫",有线和电话线将来也都可以用光纤到户来代替,下一代互联网除了做原来的互联网业务外也可以做电信业务和电视业务。三网融合不是一个用户通过不同的网络实现相应的业务,而是任何一个运营商都可以将一个业务通过不同的网络传播到用户。

这种业务的交叉就会带来运营部门间的竞争,其实如果非得说竞争的话,应该是互联网新业务与电信网和广电网传统业务的竞争。

我们知道三网融合的发展背景是互联网业务对传统电信和广电业务的冲击,互联网技术的发展和升级迫使电信和广播电视改变其传统的运营方式和模式。

但由于三网的基础不一样,改造的方式不一样,在做不同业务时的积极性也不一样,可以开展不同性质网络和技术的竞争,使三网更能适应用户和市场的需要,这是一个发展过程。

经济观察报:那如何理解广电和电信间的竞争?

杜百川:三网融合里面,不只是广电和电信的关系,现在只是管理上造成了一系列的问题。竞争不是广电和电信竞争,而是互联网跟广电和电信竞争。

比如,电信为何不开放 IP 电话,而要求广电开放 IP 电视?当然广电现在是开放,不是不开放。

三网融合是三张网的问题,不是两方的问题,但是因为三张网由两个部门来管,才出现了两方。

所以说,要营造出良性适度竞争的局面,参与各方都要抱着开放的心态,三网融合的关键是开放,是鼓励非同质竞争。

版权声明
本报刊发的所有文字、图片、表格,如需转载或使用,须经本报书面许可或授权,并须标明出处。已获授权者如改动本报刊发的文章或标题,敬请标明。对不当使用者,本报保留依法追究之权利。
本报常年法律顾问:北京市大成律师事务所 | 项武君 张念春 刘世杰

本报热线
北京 北京市东城区和平里兴化东里化工大院甲 7 号楼
广告热线:(010)64209022-1151、1252
发行热线:(010)64209022-1175
新闻热线:(010)64209022-1125
上海 上海市肇嘉浜路 789 号均瑶国际广场 19 楼 F1-F2 座
广告热线:(021)34160312
发行热线:(021)64049862
广州 广州市东山区建设六马路 29 号
荣建大厦 7 楼 D、E 室
广告热线:(020)83312438
发行热线:(020)83312438
深圳 深圳市景田东路紫荆苑梅花阁 101
广告热线:(0755)82968277
发行热线:(0755)82968277

央企红利征收启动 40亿入公共预算

■ 本报记者 席斯 北京报道

本报获悉,2010年的央企红利将于近期开始上交。“很多企业财报正在审计阶段,近期会陆续开始。”知情人士称。

据财政部预计,今年将收取央企红利788亿元,比去年增加340亿元,增幅超过80%。从支出上看,将有40亿元的红利调入公共预算,用于民生方面的支出,同时有50亿元用于补充社保基金。

今年是提高央企利润征收比例的第一年,也是1631家部属央企加入国有资本经营预算的第一年。财政部希望今年进一步扩大国有资本经营预算实施范围,将更多部属央企纳入进来,征收红利。

红利账本拼图

据了解,788亿元的红利是根据2010年央企净利润和核定的上交比例测算的。“实际上交额不会有太大出入。”相关部门官员表示。

2010年金融危机影响减退,经济逐步复苏,绝大多数中央企业净利润比2009年有较大幅度增长;另外,去年对国有资本经营预算的实施范围和收益收取比例进行修改,提高了央企利润上交比例,并且5个部门两个企业集团共1631家独立核算企业纳入国有资本经营预算、征收红利。以上几个因素使得央企红利大幅增加。

据悉,按行业分类的红利征收榜单上,石油石化企业继续拔头筹264.24亿元,烟草企业155.1亿元,电信企业112.29亿元,电力企业49.62亿元,煤炭企业47.51亿元,钢铁企业16.72亿元。这是利润上交的主要行业。

今年央企红利的使用上也有了一些新变化,调入公共预算的支出达到40亿,而前三年调入公共预算的总和也只有10个亿。此外,从央企征收的红利还有一部分用于补充全国社会保障基金,共计50亿元。

在红利收入之外,加上股利、股息收入6亿元,以及产权转让收入50亿元和上年结转收入14亿元,2011年国有资本经营预算收入共计858亿元,这些收入将主要用于央企自身的增资扩股、技术创新、节能减排以及海外投资和解决历史遗留问题等各项支出。

事实上,从前三年的情况看,国有资本经营预算更像是一个自收自支的预算,从央企上收的红利几乎全部用于央企自身。

财政部财政科学研究所国有经济研究室主任文宗瑜表示,前三年因为地震灾害、全球经济危机等影响,央企利润情况不是很好,但企业兼并重组、技术创新这些改革却在加快推进,所以可以用于公共预算的份额会比较少。

相关官员表示,央企利润全民共享是趋势,今后将尽可能情况下加大调入公共预算的份额,用于民生方面支出。据记者了解,调入公共预算的额度由央企利润状况和一些支出情况定夺,并没有固定比例。

部属央企难度大

据了解,今年纳入国有资本经营预算的部属央企有5个部委和两个企业集团,共1631家独立核算企业,但上缴红利时只有650多家企业上缴。

“一些企业需要合并报表,由母公司统一上缴。”相关部门官员表示,部属央企今年第一年上缴红利,像教育部、农业部等部委工作量会比较大,尤其教育部有620多家企业。

知情人士透露,部属央企不同于国资委监管的央企,因为其监管链条太长,所以工作难度也相对较大。比如对北大方正的监管,财政部的意见要通过其主管部门如教育部再通过北京大学,再通过北大资产经营有限公司,最后到北大方正。

但相关官员表示,部属央企纳入国有资本经营预算是趋势,只是早晚的问题,所以只要第一年克服过去,就会理顺这些关系。

目前有估算认为,部属央企应该在6000家左右,而这些企业大部分经营不善,多年亏损。2010年中央企业利润总额9905亿元中,中国烟草、中国邮政集团加上1631家部属央企的净利润1425亿元,增幅只有7.8%,有分析者称,中国烟草利润在部属央企中还算比较好。

在上缴红利中,国资委监管122家企业占到79.8%,军工企业、转制科研院所、中国邮政集团和新加入的1631家部属央企共上缴20亿元,占比2.6%,其中部属央企不到10个亿,新加入的部属央企上缴利润比例为5%。

一位知情人士称,目前对部属央企的清理整顿非常迫切,但因为部属央企的复杂原因,很多部委自身并不积极,财政部毕竟只是产权管理,人事和经营方向的管理都在所属部委下,所以目前财政部只能鼓励支持部委对所属企业进行清理整顿。

文宗瑜表示,部属央企很多都是亏损企业,纳入国资预算不只是为了红利,而是将其规范起来,每年编制收支预算,让全民可以看到这些企业的经营状况、资产负债比等,也为今后央企的兼并重组等优化过程铺路。

财政部希望今年进一步扩大国有资本经营预算实施范围,将更多部属央企纳入此范围,征收红利。记者也从权威渠道获悉,财政部也在酝酿出台对部属央企的监管办法,这些办法基本原则上与国资委管理央企一致,但内容上却有很大不同,“毕竟国资委管理的都是大型企业集团,他的管理条例不适合以小企业为主的部属央企”。

2011年国有资本经营预算用途

资本性支出	**706亿元**
其中:兼并重组	80亿元
增资扩股	163亿元
产业升级	260亿元
重大科技创新	35亿元
重大节能减排	35亿元
境外投资	30亿元
其他	103亿
费用性支出 (主要弥补国企改革成本)	**57亿元**
其他支出 (主要为灾后重建)	**95亿元**
其中:调入公共预算	40亿元
补充全国社保基金	50亿元

资料来源:财政部

发改委态度缓和 调价与否看市场“脸色”

■ 本报记者 张向东 降蕴彰 北京报道

国家发改委对企业调价的态度开始出现缓和迹象。

6月2日,五得利集团大名面粉有限公司人士对本报表示,发改委限价期限已经过去,从6月开始,五得利集团方面将根据市场情况调整面粉价格。而在今年4月初被国家发改委约谈要求暂缓调价计划的中粮,中纺等企业有关人士也表示,目前还没有接到发改委延续限价政策的通知,正在观望市场情况。

三全食品有限公司董事长、全国工商联农业产业商会会长陈泽民说,现在企业可以根据自己的实际情况,做出是否调价的决定,不需要向国家发改委提交涨价申请。

国家发改委价格司官员对本报表示,除成品油、电力等重要商品之外,其他商品价格调整与否是由企业自主决定的,企业可以根据市场和成本的变化进行调价,但前提是不能违反相关法律法规,更不能串通哄抬价格。

自4月2日起,国家发改委先后约谈方便面、日化、白酒、食用油等农产品和日常消费品企业。此后,国家发改委又召集一些行业组织召开了座谈会。

据了解,按照国家发改委的态度,这些企业可以分为两类:一类是直接要求暂缓当时在酝酿的涨价行为,同时要求今后若要涨价,须提前提出涨价申请;另一类则较为温和,仅仅是传达一下稳定物价的精神,并对可能会出现的集体涨价和串通涨价行为提出警告。

国家发改委价格司官员说,当时的约谈以后者为主;而对于前者,则是属于依法对生活必需品采取的临时价格干预措施。不过,该官员则同时称,价格约谈重点是跟企业传达一下当时价格形势和政府对稳定物价的意见,并没有规定两个月不许涨价。

按照《价格法》规定,一些事关国计民生的生活必需品,例如粮油、肉禽蛋、蔬菜、食盐等,在必要的时候可以进行临时价格干预措施。不过生活必需品具体包括哪些,《价格法》没有写明,因此发改委只能根据实际情况来判断哪些需要干预。另外,有些厂家虽然不生产生活必需品,但它在该行业处于一种龙头地位,这种厂家的价格上调行为会给市场带来很强的预期,所以也有必要进行干预。

事实上,国家发改委在对部分商品进行价格干预时,已考虑到相关行业的亏损情况,并对一些大企业进行了补贴和优惠措施,中粮、九三油脂、中纺等豆油加工企业是其中的受益者。

中粮人士透露说,今年4月相关部门将从阿根廷进口50万吨豆油。此外,在今年4月底,国家发改委方面曾决定给中粮、中纺、益海、九三油脂、汇福粮油等集团投放300多万吨低价大豆,到5月20日左右,又将投放的低价大豆下调至212万吨,决定在6月底前投放给企业。

其中,中粮获45万吨,益海130万吨,中纺11万吨,九三油脂12万吨,汇福13万吨。其外,还投放临储豆油给九三油脂2万吨,中粮8万吨。中粮方面还获得临储菜油6万吨。

不过由于目前油脂加工亏损较大,豆油价格倒挂现象非常严重,得到政策照顾的企业状况虽稍微有所好转,但仍然处于亏损。

中粮内部人士表示,目前,政府方面储备的大豆和豆油数量都很有限,如果官方继续实行限价政策,将很难按原来的投放政策给予中粮、中纺、益海、九三油脂、汇福粮油等集团支持。再有来自中小企业的反对声音很大,这些企业认为单独给予中粮、中纺、益海、九三油脂等政策支持缺乏公平性。目前国家发改委处于两难境地。

然而,国家发改委在价格管制措施方面态度的缓和,并不意味着国家发改委不再担忧国内的价格水平。价格司官员对本报说,“当前的价格水平依旧严峻,企业成本压力和通胀压力还是很大。保持物价稳定,还有很多工作要做。”

中国经济学会理事刘满平预测,最近一两个月国内价格形势可能将达到年内最高点,特别是近期的大旱天气更加剧了通胀情况。

刘满平分析说,政府干预涨价行为的前提条件:一是看是否属于生活必需品,而且是大范围、大幅度的提价,社会反映比较强烈的;二是看涨价的企业是否在该行业中属于垄断地位,程序是否合法,例如有没有联合涨价;涨价之前是不是对外界鼓吹涨价风声等。



徐绍史四省巡察 南方稀土联盟还差一份协议

■ 本报记者 宋尧 北京报道

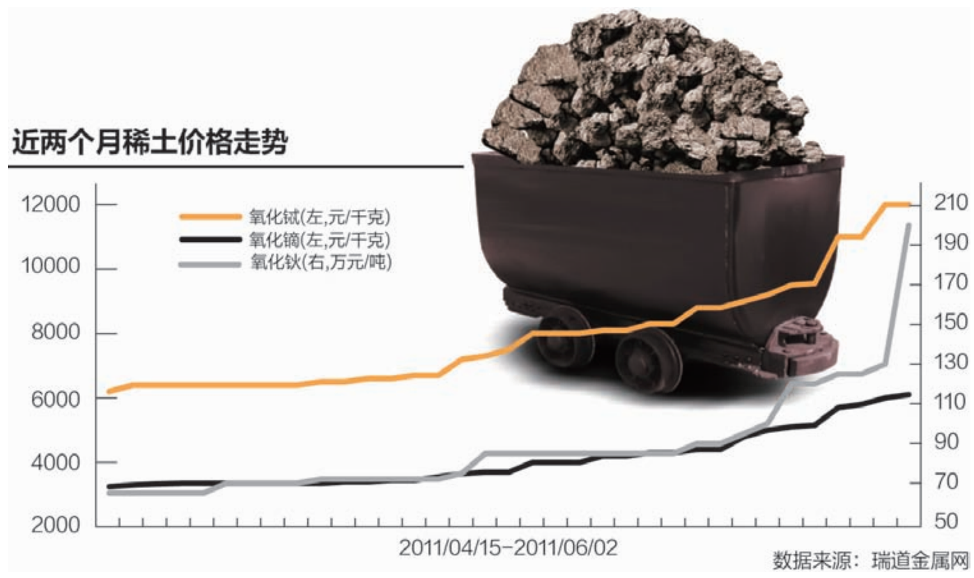
还有一年。

在国土部明年6月重启稀土探矿及采矿权受理之前,新成立的"南方稀土联盟"仍有很多事情要做,包括达成有关稀土矿产运输的区域管理协议,而这份协议目前与国家对稀土行业发展的总体意见有冲突。

此前,包括江西赣州、广东河源等在内的南方稀土联盟,已经在5月28日的第二次联席会议上签署了5份涵盖稀土矿产勘查开采全部领域的实质性文件。

但本报获悉,原本需要签署的文件有6份,"有关运输管理的协议没有签署,因为与国发12号文(《国务院关于促进稀土行业持续健康发展的若干意见》)的精神有所冲突。"知情人士透露,该文件内容涵盖稀土矿开采出来之后的仓储管理、运输诸环节的标示、交接等问题,制度建立后将全面监管稀土矿产品在初级阶段的流通。

而国发12号文则希望在1~2年内基本形成以大型企业为主导的稀土行业格局,上述地方主导的制度涉及到稀土产业链上开采、冶炼分离两个环节,可能会给这些大型企业在当地的重组整合带来一些影响。



徐绍史南方巡察

在广西贺州召开的南方稀土联盟第二次联席会上,国土资源部部长徐绍史也到场了。

按照与会人士的说法,徐绍史的到来,直接促成了南方稀土联盟实质性的进展,进展就是5份实质性的文件在该次会议上被签署。

这几份文件涵盖稀土矿产勘查开采的全部领域,包括勘查开采准入条件、采矿权人联盟方案以及违法处理及协管方案等,已基本建立区域联合监管的制度框架。

上述几份协议的签署已被耽误了近半年。据了解,南方稀土联盟早在2010年8月便已成立,而在2010年11月份在福建永安召开的一次会议上,上述协议的草案便已形成,不过在那之后,南方稀土联盟的推进便陷入停滞,直到今年5月徐绍史的到场。

事实上,徐绍史5月25日便开始了他的南方四省巡察,第一站是江西赣州,随后是广东河源,在广西贺州参加完南方稀土联盟联席会议后又赶赴湖南永州。以上城市都是南方稀土重镇。

徐绍史对南方稀土矿区的考察,以及久拖未决的南方稀土联盟第二次联席会议召开,诸多实质性的联合监管协议签署并实施,都是随5月10日国务院12号文下发而相继促成的。该文件要求"严格控制开采和冶炼分离能力",南方离子型稀土行业排名前三位的企业集团产业集中度要达到80%以上。

"没有这把'尚方宝剑',仅靠我们南方松散的联盟,是很难治理好稀土开采的。"在5月28日参与了南方十五市稀土矿产开发监管区域联合行动(以下简称"南方稀土联盟")第二次联席会议之后,广东省河源市国土资源局副局长邵卫根这样向记者表示。

2011年稀土市场价格进入暴涨通道之后,稀土矿产开发领域一度重入乱象,非法盗采、超额开采等情况都有所反弹。盗采的压力来自于价格的暴涨以及市场上对稀土矿产品的饥渴般的寻找。

盗采卷土重来

此前一波的稀土价格暴涨发生在春节之后,根据瑞道金属网提供的一份统计材料显示,3月底4月初,是稀土价格上涨最为疯狂的一段时间,在不到半个月的时间内,多数稀土产品的价格涨幅都超过了20%,其中涨幅较大的氧化镧达到了80%。

国发12号文下发以及南方稀土联盟签署协议之后,市场的反应更是新一轮的价格暴涨。

根据瑞道金属网提供的数据,5月底6月初的10天间,稀土氧化物的市场价格再度经历了40%左右幅度的暴涨。

而在暴利的诱引下,稀土产品的产量也逼近国家限额。江西省工信委在5月底公布了最新的稀土金属产量数据,数据显示,2011年1至4月份,江西单一稀土金属产量为5694吨,同比增长30.15%。

有业内人士称,这5694吨的稀土金属产量如果折算成稀土氧化物,产量大约在6600吨左右。这一势头延续下去的结果将是,江西今年稀土氧化物产量将逼近2万吨。而在年初,工信部分配给江西省的稀土氧化物产量指标仅为1.3万吨。

问题是,这些超额生产出来的稀土产品,其原料是从何而来的呢?国土资源部同样对稀土矿的开采执行配额制,除了超额开采及盗采,下游企业无从获得新的稀土矿石来源。

"现在每个地方都抓得很严,但盗采要彻底绝迹也不是很现实。"江西省赣州市一位官员的回答非常谨慎,但他承认近期稀土价格的暴涨使得盗采反弹的压力很大,只要稍微放松一点监管,他们随时可能卷土重来。

邵卫根形容当前的稀土治理"已经遇到了一个门槛"。

事实上,南方中重稀土资源分布在15个不同的地级行政区内,目前国家对稀土实施配额制以限制生产乱象。但其中最大的问题是各个地区间的利益不好平衡。

静待政策放开

"我想国家有一天还是需要放开这个行业的。"邵卫根称,他所在的广东河源,也与五矿集团签署了整装勘查合作协议,几乎对整个河源的稀土矿藏来个摸底式的调查。

"方案已经做好了,也一直在做国土资源部的工作。"邵卫根称,不过河源面临的障碍是,今年4月份,国土资源部宣布到2012年6月前止,对稀土的探矿及采矿权原则上均不受理。

不仅是河源,南方十几个有稀土资源的行政区都在为将来稀土矿产开采的放宽而做准备。"我们希望能够申请下来2到4个探矿采矿权。"2月末,湖南郴州,湖南有色股份黄沙坪矿业分公司总经理何亚文曾向记者介绍。在郴州黄沙坪附近分布着丰富的稀土资源,而该公司已经划定了八个稀土寻矿靶区,一切静等采矿权的下批。

而江西赣州的官员则透露给记者,原本南方稀土联盟第二次联席会议上要签署的文件有6个,"有关运输管理的协议没有签署,因为与国发12号文的精神有所冲突。"但该官员没有透露具体的冲突内容。

国发12号文中强调要对稀土冶炼分离企业进行重组,并在1~2年内基本形成以大型企业为主导的稀土行业格局,南方离子型稀土行业排名前三位的企业集团产业集中度达到80%以上。而赣州,则是南方中小型稀土冶炼分离企业最为集中的地区。

无论是由大型企业为主导进行整合,还是按照地方的游戏规则来,兼并重组都是不可避免的。就在南方稀土开采监管取得进展的同时,北方轻稀土的整治工作也有新的动向,内蒙古将对自治区内35家稀土上游企业进行重组合作、补偿关闭和淘汰关停,由包钢集团统一经营管理。而这样的工作,是被定在6月底前就要完成的。

缺地,缺地 "中西部园主"犯难

■ 本报记者 张斌 郑州、洛阳、北京报道

以土地换经济发展,曾是中西部地区招商引资的不二法则,当地政府以"一家一谈"的灵活方式用土地与企业合作,为了招来东部的"凤凰",许多园区土地实际上是以"零转让专访"的方式"大放送"。

但现在,缺地,正在成为中西部产业园区共同的烦恼。

"东部客人"的纠结

温州的白先生最近成了中部一些城市的"座上宾"。他在本地有着自己的一个鞋材市场和一个电脑显示屏加工厂,最近中部一些城市的领导频频邀请他过去洽谈。

"他们过来是拉投资的,让我们参与园区的开发和基础建设。这个投资额不同,有大有小。"他说,"作为回报,当地政府会根据投资额的大小免费出让部分土地给投资商。这部分用地,可以自己使用,也可以自己买卖,或者政府有比较好的项目会介绍给你,帮你卖出去。"

白先生认为这也是个不错的赚钱方式,"但是周转的时间会比较长,从对园区最开始的投入,等到开发完成,再将政府转让的地块卖出去,中间要等较长时间,这段期间内说不准又会出什么限制政策。所以如果有更好的投资项目,我们也不愿意去做这个事情。"他说。

2009年1月1日,国土资源部下发的《国土资源部关于调整部分地区土地等别的通知》中规定了《工业项目建设用地控制指标》和《全国工业用地出让最低价标准》统一按调整后的土地等别执行,最近两年工业工地一般也都要实行"招、拍、挂"。

"但是低于成本出让工业用地,甚至在招商引资中以零地价出让土地仍然普遍存在。"某园区购买土地使用权的价格是22.41万/亩。"这22.41万里面共包含九个项目的价格。"说着白先生拿出了一张表格。

这其中包括土地资源占用费、土地置换复耕费、地上农业、林业补偿费、市政配套费、土地资源占用税、地上资源补偿费、城市综合规划费、征拨土地使用管理费、土地登记费共十项。

"上面这十项中,通常土地资源占用费是比较重要的,大概占10%左右。很多地方政府是连这一项都不收取的,也就是零成本拿地。"当然,他们也会开出自己的条件,例如投入资金多少,多长时间到位,每亩的固定资产投入不能低于多少,每亩的产出不能低于多少等等。

例如,洛阳高新技术产业开发区的政策就是基本地价22.41万,每亩固定资产投入不能低于200万,产出不能低于300万。

"具体的项目都会比这个要求要高。"洛阳高新技术产业开发区李紫珍说。自动上门的免费用地,确实是极大的诱惑。

"可是这么多的钱投进去,要干什么呢,这必须要有一个好项目,总不能这么多钱投进去,没有利润。当地政府也不会允许你这么放着。如果正有适合转移的实体,倒是还可以,例如富士康。"

白先生打了一个形象的比喻,他说:"这种投资,弃之可惜,一般人消化起来也有着一定困难。"

"中西部园主"的烦恼

正在"东部客人"为"免费用地"而纠结的时候,中西部的园主们也在为用地紧张而发愁。不过几年的时间,"缺地,缺地"成了中西部产业园区共同的烦恼。

郑州经济技术开发区,位于郑州"金三角"。这是一个规划控制面积拥有82.1平方公里的产业园区,郑州经济技术开发区主任庞东梁说:"这只是规划面积,大部分是待批准的。"

这个国家级的技术开发区建立于1992年,直到2000年国家给园区批准的用地是12平方公里,到现在增加到了30多平方公里。

> 园区土地再评估价格肯定远远高出当初,为保障能引进想要的新企业,有两项费用地方政府还要替企业承担

"手里面的用地所剩无几,再向周围扩张也是很困难了。各个园区都面临这样的情况,用地是我们下一步发展的最大困难。"庞东梁说。

洛阳高新技术产业开发区就曾舍弃去年落户宜阳的雨润。当时,雨润集团转移的项目已经谈成,大概需要400~500亩的用地,包括生猪屠宰、深加工和圈养基地,洛阳高新区无法提供,只能向下级的宜阳高新技术开发区推荐了这个项目。

目前,洛阳高新技术产业开发区建成区面积11平方公里,已经开发的大概14.3平方公里,还没有完全归高新区所有。现在这11.4平方公里已经基本用完,保留的不多了。而且可扩的范围并不大。再有新项目,只能通过新申请的用地指标和原有土地的重新收回。

但原有的工业用地都是通过招拍挂售出的,这两年工业用地也基本上都必须招拍挂了。现在用地不够,就只能重新收回然后再卖。在收回的过程中,土地都会有一个再评估价格,即基本地价+地表附着物的价格+企业搬迁的价格。"再评估价格肯定远远高出当初,同时为了保障我们能够引进自己想要的新企业,后两项费用我们还要替企业承担。"庞东梁表示。

"工业用地缺乏将是影响园区发展的一个巨大桎梏。而园区的发展已经成为推动经济发展的主要动力。"庞东梁说,"各地用土地换经济发展的势头强劲,已经使得土地供需矛盾日益突出。"



山西煤改收尾 下一步整合延伸产业

■ 本报记者 温淑萍 大同、太原报道

2011年5月25日，山西省所有整合矿井完成最后关闭。

陈臣看着最后一台设备从井下吊上来，搭了把手，将采煤转头推上货车，随后拍了拍满是黑泥灰的手，叉在腰间。

他的矿井在山西煤炭资源整合中被山西焦煤集团兼并，虽然年产50万吨，但是周边煤炭储量匮乏，无法扩建到年产90万吨，焦煤集团无奈地将其列为关闭矿井。

山西的煤炭资源整合从2008年开始，那时起陈臣就奔波于整合、关闭之间，历时三年的“奋斗”，矿井最后还是走到了关闭的尽头。看着逐渐被填埋的井口，陈臣叹了口气，“小煤矿大势已去，明天开始山西将是另外一个煤炭江湖了。”

按照山西省政府、省煤炭工业厅的说法，“山西煤炭资源整合已进入收尾阶段”。

不过，山西方面还却未有总结性的结束语。

总结

从2008年9月28日发文部署到2009年开始实质性推动，山西煤炭资源整合终于在2011年5月初步完成。

据山西煤炭工业厅人士透露，经历过整合之后，目前山西的办矿格局中，国有企业办矿占20%，民营企业占30%，混合办矿占50%。办矿主体由2200多家减少到了130家，4家煤矿企业年生产能力超亿吨，3家超5000万吨。

2004年，山西省共有10700个矿井，目前只剩下1053个。幸运的是，山西煤炭产量正在恢复之中。

“2010年山西出煤7.41亿吨，2008年和2009年分别是6.5亿吨和6.2亿吨，今年1至4月份的煤炭产量已经达到2.56亿吨，全年要到8亿吨。”山西煤炭工业厅人士认为，如果没有资源整合，没有让大矿进入小矿，产能不会这么多。

2003年，时任山西省省长的张宝顺提出对小煤窑整顿，因为当时安全事故接连不断，滥采滥挖盛行，社会秩序难以协调管理。通过两年的整合，山西煤矿数量减少到8000个。此后于幼军上任，提出整小并大，8000个煤矿再次被整合到了5000多个。

山西煤炭资源整合正式拉开帷幕是在2009年，山西陆续出台了整合方案，要求储量不足30万吨、面积不到1平方公里的煤矿全部关闭，国有企业在兼并中小煤矿中实行绝对控股。

但在实际推进中，一直未被外界知晓的方式是，山西省首先确定了以中煤集团、大同煤矿集团等6家大型煤炭生产企业为主体，来兼并中小煤矿企业，控股办大矿。

同时让山西煤炭运销集团供公司等2家省属煤炭生产经营企业出面兼并整合地方中小煤矿，建立煤源基地。此外，具有一定生产规模的地方民营企业兼并重组相邻的中小煤矿。电力等与煤炭行业相关联的大型企业以参股的方式参与煤矿企业的兼并重组。

> 未来山西煤焦、煤电和煤化工等领域整合后最终依靠的主体是谁，是煤矿企业还是焦化公司目前还不清楚

过程

整合也是山西告别小煤窑，走进大矿时代的过程。这一过程中，利益博弈贯穿始终。

2009年8月，一群从温州到山西承包煤矿的浙商煤老板因对整合补偿标准有异议，曾委托律师团向国务院发出律师函，请求给山西资源整合中的利益受损者们一个说法。

据山西煤炭工业协会人士介绍，当地煤矿与内蒙古鄂尔多斯、陕西榆林的煤矿承包方式有着本质区别，后者由于煤矿规模比较大，主要是由大集团来控制。“山西是层层转包，随着这几年煤价的行情看涨，煤矿的转让费用也不断攀升，到2008年整合开始时煤矿承包的‘审批权’已经被炒到了百万元以上。到最终承包人时，拿到煤矿的成本均摊在产煤销售收入中后几乎已没有太多利润，只能靠拉长时间来逐渐赚回。”

但2008年底山西煤炭资源整合开始，以浙商为主的这批最终承包人发现自己成了利益受损者，由于补偿标准并未对层层转包的情况做出具体规定，有些商人甚至因此而无法收回投资。他们开始四处奔走讨说法，引发了一场针对山西煤炭整合的“国进民退”甚至“违宪”质疑。

“当时山西差点让人打懵了。”据一位接近山西省政府的人士介绍，浙江省工商联组织浙商煤老板们在杭州开会，给山西省煤炭厅发了会议邀请函，山西省煤炭厅在去还是不去这个问题上左右为难，不得不请示山西省政府。

这位接近山西省政府的人士透露，尺度确实“不好掌握”，国土资源是国家的，既然国家同意以资源收费的方式来让个人挖掘和经营，现在政府通过行政手段来把资源采矿权剥夺了，怎么解释？

最终，山西省政府也担心把握不好，没有同意煤炭厅参与这次会议。但由于当时社会舆论较大，山西煤炭资源整合所引发的问题已到了难以收拾的地步。“继续推进改革，还是停下，只能中央来定调了。”上述人士表示。

据了解，2009年11月至12月，中央相继对山西煤炭资源整合和煤焦反腐工作做了批示，“明确推进改革，继续往前走。”此后，山西省在北京启动了新闻发布会，高调宣布改革继续。“在外界看来，当时的新闻发布会只是个吹风会。但实际上中央已经决定要拿山西作为改革试点，将来全国推广。”山西省一位知情人士介绍，虽然大方针定了，但还得往前走走再看。

2010年12月，山西再次在北京召开新闻发布会，向社会公开煤炭资源整合成果。

收尾

据了解，目前山西的兼并整合矿井大部分已完成前期的改扩建，未来2个月左右就会面临投入设备阶段，设备完成投放，就会进入正式开工生产阶段。

但山西的办矿模式已经变得和以前大有不同了。据山西有关方面人士透露，在被整合的矿井中，有一部分为大型集团全资收购；另一部分是民营企业占49%的股份，大集团占51%的绝对控股地位。

在民营企业和大集团持股经营的煤矿中，仅投入设备资金一事，就已成为多家大集团领导头疼的新问题，“有些煤老板有钱也不愿意往出拿”。

煤老板的说法则是，大集团还有20%到30%的钱没给我们，正好换个方式要钱。对此，大集团的初步解决思路是，“煤老板们不拿钱就集团自己拿，超出出让股份的补偿费之后，多余的部分按比例稀释他们的股份”。

尽管多数煤老板对这一思路表示理解，但对未来的分红模式却又产生了更多的分歧。但煤老板要求持股经营的煤矿，大集团只在安全管理上指导，采出的煤要自己另行销售，这遭到大集团的拒绝。

大集团希望产出的煤通过集团的销售公司统一销售，销售后的利润按股份平分。双方最终达成的约定是，按股份比例分煤，也就是从井下挖出来的煤，煤老板按49%的比例获取相应煤炭吨数，再自己另行销售。“市场行情好，就卖得好赚得多，行情不好时，赚得少也没怨言”。

对大多数持股经营的煤老板来说，“心情平静”显然比赚钱更需要。一位煤老板介绍，以前别的矿井出了事故，周围所有的小煤矿就得关闭，停产安全检查，遇上节假日，如两会、重大活动时都得停产，“现在归了大集团这个不用担心了，安全上也确实好了很多。”

不过，山西的煤炭资源整合还没有宣告结束。“煤炭资源整合终极目标是什么，还需要厘清。”一位接近山西省政府的人士称，煤炭不光是挖煤这么简单，还有大型煤矿企业是否要延伸产业链、是否要涉及煤焦、煤电和煤化工等领域，未来这些领域整合后最终依靠的主体是谁，是煤矿企业还是焦化公司目前还不清楚，理清这一块儿才能说结束与否。

据他透露，山西省下一步的想法是，整合煤焦、煤化工、煤铁、煤电领域。“国家已经不允许5万千瓦以下的电厂上网，现在可能要对10万以下的淘汰，山西现在10万以下的小电厂有很多。至于煤焦整合，或许60万吨以下不让上了，底线90万吨。”

电网主辅分离定案 两巨无霸公司年内挂牌

上接01版

同时，两电网公司北京、天津、山西、辽宁、黑龙江、江苏、浙江、安徽、湖南、广东、广西、云南、陕西、甘肃和新疆等15个省(区、市)公司所属辅业单位和中国葛洲坝集团、中国电力工程顾问集团重组，组建中国能源建设集团有限公司。

其中，同一网省(区域)电网企业的辅业单位成建制进入同一新组建的集团。辅业单位所属分公司、子公司及所办企业随主办单位一并划转，辅业单位及所属企业的人员，含在职、内退、离退休、退职人员关系一并划转。

“目前新组建的两个集团的名称已经经国务院国有资产监督管理委员会同意，并经国家工商行政管理总局预核准，主要以项目总承包、工程管理、设计、施工和修造业务为主，属于综合性电力建设集团公司。”上述人士表示，两个新集团均由国资委代表国务院履行出资人职责，列入中央企业名单，注册地为北京。

而组建新集团后，电力工程顾问集团、水电工程顾问集团、水电建设集团和中国葛洲坝集团将暂按子企业管理，网省辅业单位暂按业务性质实行事业部制管理。

据上述人士透露，重组后的领导班子基本确定。目前的方案是：中国电力建设集团董事长由中国水利水电建设集团总经理范集湘担任，总经理由中国水电顾问集团总经理晏志勇担任，而中国能源建设集团董事长则由中国葛洲坝集团总经理杨继学担任。

目前，双方正对新建集团的总部进行选址，选址确定将可挂牌成立。根据重组方案，分离重组企业劳动工资保险、资产和财务工作的移交基准日为2010年12月31日。“在核算基准日后，方可启动重组评估和审计，而且必须在一年内挂牌。”财政部财政科学研究所国有经济研究室主任文宗瑜表示，也就是说，两家公司最晚将在今年年底前挂牌。

而对于电网分离辅业单位的管理权何时移交，上述人士表示，在新公司挂牌成立日，电网企业将与新公司的筹备组签署移交协议，协议将会明确规定移交时点，该时点前分离辅业单位由电网公司管理，新公司筹备组配合；该时点后分离辅业单位由新公司筹备组管理。

根据国资委估算，这次主辅分离共涉及企业员工63.4万人，其中职工38.1万，离退休人员25.3万人。组建后的中国电力建设集团有限公司资产总额为1587.4亿元，中国能源建设集团有限公司资产总额为1111.6亿元。

“合并后两家新集团总资产和营业收入均超过千亿元，国资委已将两个集团锁定为冲击世界500强的央企。”上述人士表示。

“920资产”启用

该人士同时表示，新组建的两个集团公司按照有关规定将取得工程设计综合甲级和水利水电、电力施工总承包特级资质，两个顾问集团现承担的由政府部门委托的电力行业发展规划、产业发展政策研究及电力项目评估、审查、验收等任务，重组后仍由两个顾问集团承担。

此外，对主辅分离改革的成本，将由920万千瓦发电资产变现资金支付。

所谓920万千瓦发电资产，是2002年电力体制改革“厂网分离”时，“预留”的主要用于主辅分离重组，改善困难的施工、修造、勘测设计等辅业单位的经营状况，划转给重组中设立的辅业集团公司(包括区域公司、省公司设立的辅业集团公司)的920万千瓦发电资产。

该资产已经在2007年完成变现，其涉及的38家出让方企业资产的售价达187亿元，较119.7亿元账面净资产溢价56%。

根据这次电网主辅分离改革重组方案，920万千瓦发电资产变现资金将优先用于解决参与重组的辅业单位人员安置费用，主要是内部退养职工生活费、社会保险费及离退休人员统筹项目外养老金等，剩余资金用于补充新组建企业资本金。

“具体由国资委根据相应文件研究提出资金使用和分配意见，经财政部审核并报电力体制改革工作小组审定后，纳入财政预算安排使用。”上述人士表示。

然而，在2002年厂网分离时国家计委下发的《国家计委关于国家电力公司发电资产重组划分方案的批复》(下称“批复”)中，除了920万千瓦发电资产明确变现后用于主辅分离外，还有一笔647万千瓦发电资产被要求用于支付改革的成本。

“批复”称，为支持电网建设、降低改革风险、支付必要的改革成本，国家电网公司暂时保留并将在两年内出售变现的发电资产的权益容量为647万千瓦。

这部分资产被认为是比920万千瓦发电资产更为优质的发电资产，而且在2007年“920资产”变现后当年年底也实现了变现，不过出售的金额始终未予公布。而在这次电网主辅分离改革重组方案中，647万千瓦发电资产没有出现。647万千瓦发电资产将在电改如何体现，仍是待解之谜。

垄断格局不变

过去几年，电网企业辅业的扩张步伐加大。2009年7月，国家电网下属国网装备公司与平顶山市国资委签订协议，收购平高集团100%股权，同时国网下属中国电科院也将通过增资扩股，取代平安信托成为许继集团的大股东。

国网此举曾引来很多反对和质疑，认为国家电网公司的主业是电力输配，不应逆势进军上游设备制造业务。

特别是收购许继和平高，更被指背离主辅分离的国家意愿。这两家公司是国家电气设备行业龙头，按照2002年《电力体制改革方案》对主辅的界定，设备制造业务属于电网的辅业范围，应被剥离。

这次主辅分离的改革重组方案，并未将其列入。对此，厦门大学中国能源经济研究中心主任林柏强表示，对电网而言，有些辅业在电网看来并不十分重要，有些甚至由于员工众多对电网来说还是拖累，所以不剥离像许继和平高优质辅业对电网造成的资产和利润，撼动不会太大。

“现在的电网主辅分离改革重组更像是从一家垄断转向另一家垄断。”林柏强表示，重组前是电网垄断电力相关的辅业，重组后，是两家大央企在不同业务间继续垄断这些分离出来的辅业。而这，与2002年电力体制改革提出的改革目的“打破垄断，引入竞争”不完全吻合。

(本报记者席斯对本文亦有贡献，相关报道见29版)

新高考移民

上接01版

在中国，越来越多的高三学生选择了放弃高考。尽管2011年的最终报考数据尚未公布，但已有媒体根据各地统计的数据得出：今年报考人数比去年减少了30多万。教育部的数据显示，2010年全国高考弃考人数接近100万人。

而根据教育部更早前的数据，2009年全国750万报名参加高考的学生中有84万最终放弃高考，其中因出国留学而弃考者高达21.1%。因此，高考弃考学生大多数还是农村学生。按照21世纪教育研究院副院长熊丙奇的分析，除了与出生人口有关的“自然减员”外，国内大学毕业生就业压力增大，大学生薪水不及农民工等也是导致高考弃考学生增多的原因。在一些农村，“读书无用论”思潮再次抬头。

熊丙奇说，从对放弃高考的农村学生进行的调查发现，放弃高考并非有多种选择放在学生面前，而是充满了无奈：上大学前途渺茫，不上大学前途也渺茫，弃考的学生可选择的，大多只有一条以农民工身份进城打工的道路。

渐成风潮

在城市高考弃考学生中，高中毕业后出国留学已经成为一个趋势。“新浪—中留服—麦可思高中生出国留学跟踪调查”显示，从2010年9月19日到2011年3月11日，在有出国意向的被调查高中生中，70%计划高中毕业后出国读大学。

而另一项根据中国教育网提供的数据也显示，从1978年到2010年，中国出国留学人员总数达到190.54万人，出国留学人数年均增长25.8%，出国留学规模扩大了313倍，其中最多选择出国留学的是高中毕业生。

在大中城市，公立的重点高中办国际班的比例在逐年增加，还有不少私立学校直接打着国际学校的旗号，称与美国、加拿大等联合办班。在北京，北大附中、北师大实验中学、首师大附中、北京四中等重点高中均办有以出国为目的的国际班。

据了解，这些国际班的录取分数线比普通班的录取线通常要低三四十分，但英语成绩要求很高，而且费用不菲，据了解，北京一般的国际班每年学费在8~14万之间。尽管如此，对国际班的趋之若鹜也让校方招架不住，不得不控制人数。

在这些弃考出国的学生中，除了像冉豆这样的外地借读生，另一部分放弃高考出国留学的多为成绩能上国内名校但上北大清华等有些难度的本地学生。

张女士的孩子是北京户口，已经出国两年。回想当初让孩子高中毕业就出国读书的原因，张女士称，国内的大学是严进宽出，而国外正好相反。她希望孩子能更有创造力些，这些方面，国外的大学显然做得比国内大学好。

还有一个重要的原因是，孩子如果在北京参加高考，竞争太激烈，依照他的成绩，上一流大学不成问题，“可是想上清华北大，还需要更努力，但我不想让他压力太大。”张女士说，看着孩子从小就拖着个大书包去上学，就是一种折磨。

> 尽管2011年的最终报考数据尚未公布，但根据统计数据预估，今年报考人数将比去年减少30多万人，而教育部的数据显示，2010年全国高考弃考人数接近100万人

其实还有一个张女士未能明说的原因是，她周边的同事和朋友很多都将孩子送去了国外。根据一些留学咨询机构的介绍，以往高中毕业出国的多为学习成绩不好，在国内考大学无望，家庭条件富裕的。而如今，学习成绩很优异，家境很普通的也加入到这个行列中来。高中出国已经成为一种“风潮”。

按照熊丙奇的分析，国外大学近年和国内大学的招生竞争也让国内的高中生多了一个选择。弃考出国潮起，“与升学教育模式呆板、多元成才途径匮乏、选才用人制度僵化多有关联。”熊丙奇说。

计算投资收益

一个高中生出国留学的成本有多高？王雪妮说，考托、考SAT(美国高考)等成本都不低。去香港考试来回的花销也在两三万不止。申请期间还需要40~60万元的资金作为资信证明。“留学整个下来没有120万是不行的。”王雪妮说。

申请奖学金并非一件容易的事情。王雪妮说，很多美国大学在听到他们想申请奖学金时，就不再有任何消息。出国留学也并非任何一个家庭都能承受的。王雪妮说幸运的是，她2002年花三四十万在丰台区买了套房子，如今价值百万以上，准备孩子留学费用不够时卖了房子。

事实上，比起在国内读大学的成本来算，出国费用尽管不菲，但也并非一笔烂投资。王雪妮说，要是冉豆回家高考，在当地的高考压力下，必须花钱进一所很好的高中，而三年的家庭分居生活万一发生“家变”，更是得不偿失。

另一方面，如果留学结束需要回国，王雪妮也希望孩子能在北京工作。在北京的落户政策中，归国留学生相对国内大学毕业生要容易得多得多。对于绝大多数在北京的外地人来说，仅北京户口一项成本，留学归来若能落户就已是“值回票价”。

在那些北京本地高中生选择出国的考量中，尽管现在“海归”已不如多年前吃香，但国内的大学毕业生日子更加艰难。据中国社会科学院的统计，2008年毕业的大学生当年30%以上没有找到工作，已找到工作的人平均起薪是每月大约1500元。

相比国内大学毕业生，“海龟”找到工作的可能性和薪水也都不在一个平台上。在本报记者接触的留学归来的就业者中，月薪基本都在4000元以上。这个薪水比起国内的大学毕业生来说，已属不错。

专注于移民留学咨询的新嘉源投资咨询有限公司分析称，以2010年底的数据来算，按每年每个留学生平均花费10万元人民币来计算，共127万的留学生每年总花费约1270亿元人民币。这意味着，在财富外流方面，留学潮比移民潮有过之而无不及。

至于出国留学后的前途，家长们暂时也大多未做太多的想法。“我希望他能读完硕士，到时候是不是就留在美国了，或者还是回国发展，都看孩子自己吧。”王雪妮说。而在第三方的调查中，出国留学的原因之一，就有不少人选择了“工作和移民容易”。

(文中人物均为化名)

| 经观·上投摩根 2011 中国机会系列论坛 |

房地产调控猜想

■ 本报记者 宋尧 北京报道

伴随着紧缩政策的持续,在经历了限购、征收房产税一系列政策调控后,房地产价格仍未明显下降。而4月份房地产开发投资额累计增速高达34.3%,远远超过2000年以来的平均水平。而当调控政策累积到这个时点,下一步,房价会降吗?房地产企业现状如何?房地产市场是否会面临更多调控政策?

为此,我们邀请了住房和城乡建设部政策研究中心副主任王珏林、北京大学房地产研究所所长陈国强、阳光壹佰置业集团有限公司常务副总裁范小冲、上投摩根基金公司新兴产业研究组组长杜猛一起讨论。

楼市调控下一步

经济观察报:最近几年,调控一直是房地产市场的关键词,最近的一次调控加码则是一季度出台的"新国八条",在经过几个月的消化之后,效果如何?下一步又可能有何种政策走向?

范小冲:目前的形势是房价上涨的动力和下降的压力并存,处于僵持状态。不过随着地方政府的一些放松的迹象,反弹压力是非常大的。例如对于限购,一些对土地财政依赖较大的城市已经撑不住了。最近一个月的房价,也有温和反弹的迹象,所以有可能还会招致一些新的调控政策的出台。

王珏林:在"新国八条"出台之后,形势的发展实际分三个阶段,观望期、转暖期、稳定期。一季度全国房地产销售量环比增长13.9%,比例不小,4月份数据也显示市场处于转暖期。如果今年剩下的时间都维持前四个月的销售面积,那今年的销售水平仅是略低于2007年。当然,我的猜想是最终的销售水平肯定要好于这个,应该是达到2008、2009年的平均水平。

在调控政策方面,贷款政策趋紧、消费政策限制趋势不会变化。市场起伏都是正常的,现在担心的不是市场低迷,是市场快速反弹,因此必须维持目前这种严厉的限购政策,即使将来市场稳定了,也是缓步放开,因为反弹的损失实在太大了。

杜猛:我们觉得整个房地产的行业基本面,包括政策面现在都是处在一个紧迫的状态,从房地产的成交来看的话,过去几个月是在回落,不过回落基本上是到了底部。

目前的政策基本上已经足够了,没有必要再增加新的重磅调控的政策,关键在于把这个政策落实下去、执行下去,我们看到一二线城市基本上政策是比较持续的,三四线城市财政很大的收入来自于土地,执行上面不是那么得力,现在调控的关键就是把已经出台的政策执行下去。

转移与应对:二三线城市的投资热

经济观察报:目前有一种说法,就是在主要的城市执行限购之后,房地产投资正往一些二三线城市流动,有可能带来这些城市的风险,如何看这个问题?

王珏林:的确,现在支撑市场发展的已经是以二三线的中小城市为主。可以说2010年国十条以后,真正贯彻国十条的城市在一线,但是我们的二三线城市就比较热了。例如房价涨幅排行榜上,原先排名的都是几个主要城市,北京、上海、杭州、深圳,现在排名的都是合肥、郑州、石家庄、沈阳、呼和浩特这样的二线城市。

不过,房地产企业向二三线转移对二三线城市建设发展是好事,而且一线城市如北京的市场,并不是因此而萧条了。投资转移也好、企业转移也好都是正常的。

范小冲:事实上中国的第二轮城市化才刚刚拉开序幕,而二三线城市,才是第二轮城市化的主战场。具体在房地产方面,可以看到这些地区销售面积的增长,因为人口在大量地进入这些城市,看到万科、包括万达,他们的业绩也更多地来源于这些地方。

经济观察报:从你们的观察来看,开发商针对这轮调控都做了哪些应对?

陈国强:具体的表现可以参照万科及万达,这是两家在房地产领域极具代表性的企业,一个是住宅地产、一个是商业地产的标杆企业。

首先,面对当前的严厉调控的政策背景,行业面临转型,对于万科、万达这样以往特点比较鲜明,专攻一科的企业来讲,迎来一个战略调整的问题,比如需要回答,专科是不是一个需要面对的市场限制。

具体对于万科来说,就是过去的专业化定位,专业化发展的战略,需不需要调整,如何调整?相应的是它的经营模式要不要调整,它的运营管理模式需不需要随着战略的转型进行调整?

事实上一些变化已经出现,我们也注意到最近这几年万科开始涉及到商业地产、保障房,产品有所延伸。

而对于住宅和商业两条腿走路的万达业务模式而言,面对调控则需要思考如何保持企业的发展节奏,以及平衡快速扩张和内部运营的关系等等,这些问题恐怕是最主要的挑战因素。

范小冲:房地产企业现在没有出现2009年时的降价情况,因为经过这轮调控后,今天市场已经不是简单的市场和购买能力的问题,现在已经进入了房票时代。现在有房票的人不会再轻易买房,他会珍惜他手上的房票,寻找自己的终极目标,或者踮踮脚尖买一个更好的物业。这样的情况下,开发商单方面降价是没有效果的。

另外,土地的重置成本实际上也在增加,重置成本上来就是你卖掉了以后不足以再买下一块地,你把它便宜卖掉了,你拿这些钱不足以再买下一块地,你就得退出,所以有些人拿了地等于说他也珍惜土地,不会说清盘简单地卖掉。


王珏林


陈国强


范小冲


杜猛

另外,开发商的赢利模式实际上也已经发生改变了,过去是靠囤地,靠圈钱,形成坐地生财,靠资源垄断来获得利益。今天这种靠资源导向已经不行了,因为这些很多都被限制住了,更多的是靠能力导向,靠你造好房子,靠你在开发过程中的增值来获得利润。今天这个转型也从过去的单纯的住宅市场,现在也很多走向了综合开发和商业地产。从过去只专注一线城市,现在也开始走向二三线城市,所以今天开发商已经开始更多地关注自己的品牌,关注自己的核心开发能力。

房价:上不来,下不去

经济观察报:这一轮调控中的一个重要内容就是要求地方政府公布房价控制目标,大家也都非常关注房价在调控下的走势,你们对此有何预判?

杜猛:目前价格在一线城市已经有所松动,有些地产商为了加快销售,在价格上面已经有所调整,而且我们的需求量是非常大的,只要开发商愿意降一下价格,成交量就回来了。

王珏林:房价、地价起伏会趋稳。新国八条一出来,我就说房价上不去下不来,上不去,因为政策国家不允许上去,但并不是说房价一点都不能涨,而只是太快了不行。下不来说明我们的消费支撑力太强,不仅我们现在的消费都集中在这一个消费市场,还有一个很重要的原因,我们去年沉淀和今年的消费还没有完全地释放。

而在这样的一个背景下,贷款政策趋紧、消费政策限制趋势是不会变化。不过,只要经济稳定、房地产的发展动力就还在,中国的房地产市场好坏主要取决于中国的经济。

范小冲:我们看到房价有它的上涨的动力,也有下降的打压房价的压力,上涨的动力还是强劲的住房的需求,城市化的进程应该来说并没有减慢,中国每年也接近有一千五百万人口进入城市,城市里头还有自己的增量。

另外投资需求现在也非常强劲,在通胀持续的同时,民众没有其他的投资渠道,所以买房是保值增值的最好的载体。

房价下降现在主要来源于抑制需求,政府的宏观调控,很多都在限购、限贷,房产税,加大首付的比例,这些都在抑制需求,同时也提高购房门槛。

再有就是金融系统在收流动性、在加息,特别是加息会对房价有很大的下压的压力,现在一个是涨、一个是压,像一个弹簧,处于一个均衡,随着时间的蓄积,这些住房、投资需求是不断地蓄积的,你只要宏观调控没有再加压,只要给一个时间它就爆,自然就上去了。

上投摩根
中国投资人的国际投资专家

独家支持



增速放缓无忧 通胀 6 月见顶

■ 本报记者 韦承武 孙健芳 北京、上海报道



数据来源:WIND

煤荒、油荒、电荒、此起彼伏的消费品涨价、不断飙升的猪肉价格、南方干旱引发的粮食担心，中国经济恰似进入更年期的紊乱期。随着5月份经济数据陆续公布，市场对中国经济“硬着陆”担心在与日俱增，即将公布的物价数据也暗示着短期之内通胀仍有加剧可能。

随着中国经济下滑的概率增大，中国政府对保增长和抗通胀的态度出现微妙的变化，寻找控制通胀，且又不误伤经济之间的平衡点，这是目前决策者最难之处。

不过，更多主流观点认为，短期来看，经济增速适当放缓是健康的，宏观调控仍不会放松，其中好消息是通胀预期减弱的信号开始出现，下半年通胀情况将开始好转。

让增速慢一会

6月1日中国物流与采购联合会公布的中国制造业采购经理指数(PMI)是中国经济增长放缓的最新信号。数据显示：5月PMI为52%，环比回落0.9个百分点。同一天，汇丰银行公布的5月中国制造业PMI指数为51.6%，环比回落0.2个百分点，为10个月以来新低。

事实上中国GDP增速从2010年一季度见顶后开始平稳回落。2010年一季度GDP同比增长11.9%，二季度10.3%，三季度9.6%，四季度9.8%，2011年一季度9.7%。而市场普遍预测二季度GDP增速还将下降，多数的预测在9%-9.5%之间。

最近一段时间，一些知名投行开始下调对中国经济增长的预期。

高盛集团5月24日发布报告称，将2011年的中国国内生产总值(GDP)增长预期从此前的10.0%下调至9.4%，并预计中国本年度通胀率将上升。

而物价在这一时期内迅速上涨，3月CPI同比涨幅更是创32个月来的新高至5.4%，尽管在4月微幅回落至5.3%，但5、6月的CPI仍有可能继续走高。

增速放缓同时通胀加剧，关于中国经济进入糟糕的“滞胀”区间的声音一直不绝于耳，不过更多主流观点都认为短期内增长趋缓的现象不必担忧。

交通银行首席经济学家连平认为，经济增速的回落不是坏事，此前政府调控的目标也是要让经济增长速度慢下来。

“2011年一季度的增长其实也有9.7%，去年同期是11.9%，基数那么高还有9.7%的增长说明其实还是很强劲的。”连平说。

国家行政学院决策咨询部研究员王小广认为，2008年金融危机后中国用正向刺激去维持高增长的模式不是很好，而现在增速放缓是好的趋势，中国经济需要调整，要摆脱依赖投资、依赖房地产增长的模式。“GDP增长降到5%以下才能算滞胀，降到8%是最好的，现在增长率还是太高了。”他说。

摩根大通董事总经理李晶认为中国经济不会“硬着陆”，但未来中国肯定会调低经济增长率，年内几个季度肯定不如第一季度9.7%的经济增长率那么高。但是经济将更加平稳、平衡地增长，而且更加注重民生。

通胀见顶

几个月前，宏源证券首席经济学家房四海就多次指出，猪肉和粮食将会不断拱着物价指数往上走，他的预测不幸再次言中，而现在猪肉开始发力，到5月末猪肉价格已经逼近2008年的高点。

商务部数据显示，5月27日鲜猪肉批发价格为21.77元/公斤，同比大幅上升50.4%，保持了自2010年7月以来的持续上涨。

在CPI指数中，猪肉占比较大，因此，5月CPI再创新高的可能性很大。

海通证券宏观高级分析师李明亮预计猪肉价格对5、6月CPI同比贡献分别达到1.5和1.6个百分点，5、6月份CPI的同比涨幅将达到5.6%和6%。

南方5省大旱引发的粮食不足问题也是另一个影响通胀预期的重要因素。

招商证券分析师徐彪指出，2009年，上述受灾的五省稻谷产量占全国的比重高达47.6%，五省油菜籽产量占比为53.5%，五省芝麻产量为42.7%，五省柑桔产量为36.5%。“五省旱情如果无法得到有效控制，后果堪忧。”徐彪说。

干旱已经开始对价格产生影响，交通银行高级宏观分析师唐建伟分析，根据商务部和农业部监测的数据，受长江中下游地区干旱影响，5月份食用农产品价格开始结束小幅回落的过程，重回小幅上涨。他也认为5月份CPI同比涨幅将可能达到5.5%，再创新高。

不过，高通胀或许不会持续太久了，因为一些好消息已经出现。

5月PMI数据中购进价格指数回落到60.3%，比上月回落5.9个百分点，连续三个月回落，回落趋于加快，反映出大宗商品价格上涨对通胀压力的影响在明显减弱。

而随着供给的增加以及去年基数较高的原因，“飞起来的猪”预计不久也会降落。国海证券分析师段吉华指出，在6月份生猪补栏完成后供给增加，而夏天猪肉消费需求增长放缓，因此价格上行空间有限，下半年CPI下行趋势不会改变。

李明亮认为，由于去年7月份猪肉价格大幅上涨，今年7月份的同比数据将会较6月份大幅回落，实际上也确立了通胀在6月份见顶。

调控政策放松?

从今年年初开始，国泰君安首席经济学家李迅雷在各种场合就多次表示，下半年是货币政策放松契机，现在看来他的预言似乎要开始应验了。

中国自从去年底宣布货币政策由“适度宽松”转向“稳健”之后，已经多次加息以及上调存款准备金率，存款准备金率更是达到21%这一空前的高水平。

空前的紧缩政策使得流动性明显收缩。央行数据显示，4月国内广义货币M2和狭义货币M1同比增速双双分别继续下行至15.3%和12.9%，同比增速较3月下滑1.3和2.1个百分点。

银行间市场拆借率持续上升、中小企业融资困难、民间借贷利率飙升，实体经济在越绷越紧……这些都是由于银根紧缩导致的现象。

事实上过度紧缩将误伤经济的观点一直存在，而最近关于政策要放松的猜测也开始多了起来。

而央行行长周小川5月22日在上海的一番话让人浮想联翩。

周小川说，“在物价指数上行或者处于较高位置的情况下，在全球大宗商品市场价格比较高的情况下，我们确实需要宏观管理的针对性有一定的转向，并在这种转向中找到一个新的、既促进经济增长、又能控制通货膨胀的平衡点。”

对比此前中央高层只强调“抑制通货膨胀”的提法，周小川的说法多提出了“促进经济增长”这点。

随后，中国人民银行研究生部党组书纪焦瑾璞在5月25日发表观点称，下半年或会迎来货币政策的松动，届时稳定经济可能成为政策的主基调。

焦瑾璞称，从物价走势看，下半年会趋于回落，CPI涨幅全年预计在4.5%左右，而全面收紧的银根也会迫于现实的压力有所放松，加息的预期亦会随之淡化。

“目前不光是中小企业普遍感受到资金链偏紧，金融机构亦头寸偏紧；收紧的银根也不可能一直绷着，有可能到了6-7月份会有所松动，要保持信贷资金的合理增长。”焦瑾璞说。

不过全国人大财经委副主任吴晓灵很快就在5月30日提出了相反的观点。吴晓灵认为中国还应继续收紧货币政策。上半年的经济数据出炉后，中国经济政策将面临一个关键时期。如果不提高对经济增速放缓的承受力，宏观调控将会半途而废，各种矛盾会继续积累。

吴晓灵称，经济增速放缓是政府为了抑制通胀趋势和调整经济结构、转变增长方式是实施宏观调控的必然结果。

王小广也认为调控不能放松，否则结构调整和增长模式的改变就会前功尽弃。

李晶则认为目前货币紧缩有放缓的迹象，预计下半年还会加息和提高存款准备金率，但是加息和提高存款准备金率肯定不像上半年那么频繁，预计下半年加息和提高存款准备金率各一次。

“飞猪”重来

■ 本报记者 降蕴彰 北京报道

猪肉在涨价，养猪户晓晨却很沮丧。

由于去年下半年猪肉价格狂跌，他养的上千头生猪从小猪到最后出栏，平均每头亏损200元。由于亏本太严重，他去年夏天把几十头老母猪也全宰了。猪圈就此全都空了下来。

今年5月以来，国内猪市一直在发“高烧”。全国出栏肉猪均价从5月3日的14.92元/公斤，一直上涨至5月底的17.36元/公斤，6月2日再升至17.7元/公斤。业内人士惊叹，目前国内生猪价格已经超过2008年下半年以来的最高点。

一位生猪研究专家表示，国内生猪市场已经进入周期性上涨通道，并将一直延续至明年春节前后。

晓晨准备开始填满自己空的猪圈。

误判

事实上，国内猪价是从去年下半年就开始恢复上涨的，到9月、10月大部分养猪户每头肉猪盈利都能超过100元。

晓晨当时就准备再重拾养猪老本行，但一位在农业部工作的亲戚劝他暂时放弃这个念头，因为根据农业部掌握的调研数据，当时国内生猪存栏并没怎么降低。今年春节后，国家统计局发布的《2010年国民经济和社会发展统计公报》也“证实”了这位亲戚的说法。

这份公报称，2010年年末我国生猪的存栏数字是46440万头，同比只下降了1.2个百分点。同时，农业部信息也显示，今年3、4月份我国的生猪存栏量都是在上涨，而且存栏数字比去年同期都要高。

晓晨还是有些纳闷的，既然生猪存栏量比去年同期还要多，怎么会今年猪价是不断高涨，而去年同期的猪价却是狂跌?

对于晓晨来说，因为养猪亏损实在是赔不起了。他从2008年开始从事投资养猪就基本没赚什么钱，去年上半年养猪惨亏更是伤透了他的心。晓晨认识的一些小规模养猪户也基本和他的情况类似。

按照晓晨掌握的信息，2011年国内猪价应该是趋于下跌，但是今年春节过后，全国生猪价格就基本保持持续上涨，1月至3月初国内猪价累计涨幅是6.9%，还不算大。在央视3·15特别节目曝光“双汇瘦肉精事件”之后，国内猪肉价格曾一度下降。晓晨们当时还庆幸，他们没有重拾养猪本行。

但进入4月之后，国内猪价再度恢复上涨，晓晨开始按捺不住了。中国畜牧业信息网的信息显示，4月第一周，国内22个省市生猪平均价格由年初的每公斤13.67元升至15.16元。到4月第三周，北京、上海等地猪肉的价格是23元/公斤。

尽管很多人预测“五一”过后猪肉价格会有所回落，但根据中国生猪预警网发布的信息，5月3日全国出栏肉猪均价是14.92元/公斤，一个月后升至17.7元/公斤。生猪养殖户的盈利也在不断提高，同样是5月3日平均374元的盈利，一个月后达到600元。

一边是市场上生猪、猪肉价格都在节节攀高，一边却是官方公布的生猪存栏量在上涨，晓晨开始怀疑官方的生猪存栏数量是否真实可靠。

多位业内人士对本报表示，大部分生猪养殖户都是参照官方公布的数据，因而错估了猪价未来走势。据中国生猪预警网首席顾问冯永辉透露，由于参照农业部方面公布的2010年末生猪存栏数据，国内某水饺生产商去年春季没有采购存储较多数量的猪肉，导致企业损失很大。作为全国大规模速冻食品生产基地，该生产商最主要的原料就是猪肉。

缺口

“五一”节后国内猪价不跌反涨，按照国内多位生猪研究专家的说法，主要是由于生猪存栏缺口较大、以玉米为主要原料的养殖饲料价格上涨幅度较大，此外，五一期间一些地方政府部门向市场投放了较多储备猪肉，节后开始补充猪肉库存，这样的需求也推动了猪肉价格的上涨。

尽管业内人士预测目前国内生猪缺口数据大约是10%，但也有不具名专家对本报表示，按照目前市场情况，最保守的预计，目前国内生猪缺口数据甚至超过了20%。

我国中央一级储备肉主要是华孚集团下属企业华商储备商品管理中心负责。据了解，去年4月到6月，华商储备商品管理中心收储了5批储备猪肉，每次收储大约是2万到3万吨，总共大约有15万到16万吨，春节前后已全部投放至市场。从今年两会之后，相关部门也一方面在国内加紧猪肉收储，另一方面加大从美国、巴西进口猪肉的力度。

多位专家预计，国内猪市的“高烧”预计6月中下旬才会有所回落，新一波的猪价上涨将在国庆节前后再度来袭。“国内生猪市场已经进入周期性上涨通道，并将一直延续至明年春节前后，预计2008年以来的猪市最高点将出现在年内。”新希望集团农业养殖事业部经理唐凡认为。

腾讯电商帝国

上接01版

在这些接连不断的投资中，身处电商领域的人士都嗅到了腾讯大举扩张的气势。在电商圈里，传言很多的电子商务企业都接到了来自腾讯某位高管的电话，所谈内容无外乎都是战略合作事宜。“腾讯在电子商务领域的想法很多，现在没有公开的投资项目已经有好几个，由于交易金额并未达到需要披露的要求，因此，这些项目还会慢慢浮出水面。”一家中介机构负责人称。

而目前，业内流传腾讯尚未被披露的投资包括手机购物行业买卖宝、3C类B2C易讯商城、母婴社区妈妈网、团购网站F团。而本报得到消息人士确认，一家钻石类B2C公司也在4月份获得了腾讯的投资，投资金额也接近5000万美元。

业界人士称，在一号店引入投资者一役中，也出现了腾讯的身影，只是最终未能遂愿。而且业界传言，腾讯还曾期望入股当当网，但因为和李国庆的性格不合，没有收购成功。

B2B2C 巨型平台

“电子商务到2015年发展到400亿的规模仍不算大，预计市场规模将翻倍甚至三四倍的增长，必然会成为最大的互联网收入之一。”这是3月27日，腾讯CEO马化腾在深圳市一次公开演讲时所做的表述。

马化腾此前甚少公开提到电子商务，而现在来看，马化腾上述公开讲话的同时正是腾讯在电商领域跑马圈地的关键时期。

腾讯尽管已经拥有中国第二大C2C网站拍拍网和第三方支付平台，但电子商务对公司营收的贡献却很少。实际上，电子商务跟腾讯最为擅长的社区互动有着明显的鸿沟。电商需要有运营经验，而此前，腾讯拍拍就因为缺乏电子商务的运营经验而没能获得显著成功。

互联网分析师洪波认为，此前腾讯的拍拍一直都没有对淘宝形成制约，但是腾讯的自身成长需求又需要公司找到更大的市场，电子商务显然是一个最重要的领域。

国内知名互联网专家吕本富亦表示，在任何电子商务交易过程中，支付经验、运营经验以及制定交易规则都需要长时间的积累，腾讯的优势在于沟通和游戏，想无缝嫁接到电子商务上面还是很困难的。

不过，外界似乎低估了腾讯发展电子商务的决心。李树斌认为腾讯对电子商务的真实理解超过了外界的想象，“腾讯也有一个亚马逊的梦想，它也把电子商务业务当作是未来最重要的收入来源。”



经济观察报/制图

随着腾讯平台的逐步开放，其独特的电子商务战略开始浮出水面，而其中，被腾讯高层重点描绘的是一个正在积极酝酿中的B2B2C的巨型平台。

一位知情人士称，腾讯希望能够将当下众多的B2C平台集中到腾讯的大平台下，腾讯将在每个垂直领域选择一个投资对象，如鞋类B2C为好乐买，3C产品则已经有易讯等，这些子平台集合成为一个庞大的B2B2C平台，腾讯将对它们给予全力的帮助和资源支持，腾讯未来还有可能建立统一的呼叫体系、支付体系、物流体系。但和完全开放并不一样，这将是一个封闭开放的平台，仅是对其所投资的平台开放，而被投资的B2C也无需担心腾讯的强力控制，能够继续拓展其自有的其他销售平台。

腾讯的核心价值在于用户和社区，这对于竞争惨烈的垂直B2C而言有很强的吸引力。“腾讯给的价格并不是最高的，腾讯给公司的估值比最高的要少几千万。”李树斌称，现在有许多B2C已经开始“求着”腾讯来投了。

组织、人事大调整

低调的举措和快速的布局，为腾讯的电商战略突破降低了成本，并做好了铺垫。与此同时，腾讯也展开了内部组织架构与人事的调整。

5月30日，腾讯正式对电子商务业务的内部组织架构进行了重组。昔日的电子商务部被撤销，取而代之的是一个全新的电子商务线，下设电商运营部、电商平台部、虚拟服务电商部、生活服务电商部和电商研发部五个部门。

根据最新的架构调整，此前的电子商务部门的所有功能现在由电商运营部全权负责，比如拍拍网的市场营销、类目建设和运营管理等工作，同时负责相关产品和运营的内外部拓展工作。

而上述B2B2C平台的搭建则由电商平台部负责。对该部门的官方描述是：“负责电子商务线的平台规划建设和开拓，包括平台产品建设，商户服务和策略建设，商城项目与移动电商的项目预研与实施，数据BI和运营支持的平台支撑工作等。”

新成立的虚拟服务电商部和生活服务电商部的核心业务则聚焦在充值缴费、网游道具、保险与健康、团购、旅游、电影等的垂直领域，生活服务也成为腾讯电子商务的重要组成部分。

伴随着组织架构的调整，电子商务线新的核心团队也浮出了水面。腾讯主管互联网业务系统的高级执行副总裁吴宵光将直接负责电子商务线，而原电子商务部的副总经理侯艳平、顾思斌，原电子商务部助理总经理毛涛、叶顺福，原互联网研发部副总经理张颖都履新，分别担任电商运营部、电商平台部副总经理、虚拟服务电商部助理总经理、电商研发部助理总经理、生活服务电商部副总经理。

而原电子商务部总经理刘春宁则从电子商务线中消失，他最新的公开活动显示，他的新职位是在线视频部总经理。

一位互联网人士评价说：“从互联网产业发展趋势来看，以传统信息娱乐带动的互联网产业将会被转化为发展电子商务平台这一趋势所强力推动，从娱乐到信息还有沟通，腾讯都做到了，唯独电子商务还没有找到最好的模式进入，这次，是腾讯的又一次大的探索。在一系列不动声色的投资和改革后，腾讯的电商版图全貌应该很快就能揭开面纱。”

摩根大通大宗商品研究与策略全球主管柯林·芬顿:

中国投资者应关注上海铜价

■ 本报记者 张斐斐 北京报道

在中国财经媒体的报道中,关于日本地震的报道已经渐渐地被来自美国与欧洲的悲观数据所淹没,专家们也多从本国角度来解读各种数据的走低,与摩根大通大宗商品研究与策略全球主管柯林·芬顿(Colin Fenton)的对话似乎为我们提供了理解日本地震的另一个角度。另外,统计滞后性以及媒体报道的重点也会影响我们对全球市场的判断,这时更为实时的指标与数据有助于投资者抓住机遇,芬顿说,上海铜价是他关注中国市场的重要指标。

经济观察报:我们注意到近期一些国际投行的分析师迅速地将其对大宗商品的预测由看空转到看多,你如何看待这种现象?

芬顿:今年一月,市场已经进入回调阶段,价格将逐渐走低。5 月 5 日,由于油价突然暴跌,很多人因此留下了错误的印象:5 月 5 日前,油价一直高企,然后在这一天暴跌。而事实是,大宗商品市场里那些漫不经心的观察员可能没有时时关注价格的变化。在报纸开始报导某些新闻时,他们才开始对价格给予关注。

这一过程中,有两个主要方面被严重低估。首先,日本地震对于全球供应链的影响仍在持续,我们应该意识到今天得到的数据是根据两周前的事实得出的,但大宗商品却时时受到影响。第二个方面是 5 月的期货合约在 5 月 1 日进入实物交付时期。有些期货合约在 5 月的第一个星期开始到期。油轮从一个码头驶向另一个码头最多需要 40 天时间。所以说当油轮抵达目的地卸货后,当时的世界需求可能已大不如前了。全球大宗商品生产按年率计算从 6.1%下降到 2.8%,有时一家公司的订单减少了 15%。

现在,通过新闻对这些数据的关注,我们已经注意到大宗商品供需情况正在反弹。事实上,我们在 5 月 6 日(抛售的第二天)就把石油价格预估上调到 130 美元,这比其他分析师上调预测早了几个星期。这是因为我们注意到油轮的数量减少,货物和需求将随之增加。唯一争论的问题是下跌和反弹的幅度各是多大。我们做出的预计是全球工业产值从 6.1%跌到 2.8%,然后攀升至 7.5%。这一水平足够推高铜价、铝价、柴油价格。所以我们建议大宗商品客户现在应该开始重新补足库存。

经济观察报:你怎么看这一轮的油价上涨? 这属于技术调整还是长期趋势?

芬顿:我还记得在五月初抛售前,为了证明对石油的需求和基本面已严重疲软,我们聆听了沙特阿拉伯石油部长发表的演讲,他说他们看到了需求的下滑,将削减石油产量。当时,这令很多人感到吃惊。他们不仅没有增加产量抵消利比亚石油供应中断造成的损失,还削减了产量。现在我们有证据说明,工业活动已放缓。这位部长所讲的是对的,需求已下滑了。中国的进口量也发生了下滑。但今天,我们面临的情况是未来六个月全球石油市场生产反弹过于缓慢,无法避免价格上涨。过去的 24 小时,OPEC 也认识到这一点。随着中国在未来数月必然会增加其大宗商品进口,如果产量无法增加,大宗商品的价格即会显著上涨。所以我们预期进口国也会注意到这一点,事实上,进口量已经处在不断的上升之中。

经济观察报:供给、需求、美元等众多变量都会影响大宗商品的价格,这段时间很多人在谈美元对油价的影响,你认为目前最重要的变量是什么?

芬顿:我们要牢记,大宗商品的供需在某种程度上并不局限于定价的货币类型。我们的确看到,当美元疲软时,可能会让大家觉得价格上涨了。但是如果进行统计分析,你会发现,即使美元非常坚挺的情况下,大宗商品的价格也会非常坚挺。特定变量不断发生变化,有时需求较为强劲,有时供应较为强劲,还包括库存、利率及成千上万可能的变量。

在我看来,目前最重要的因素是,在经历了几十年的投资不足后,供给水平相对较低,为了满足中国的石油需求,有必要提高获得石油的支出,因此我们看到价格从 80 美元,涨到 100 美元再到 120 美元,而且价格将继续升高。需求是第二重要的因素,然后是利率和其他基本面因素,在我看来货币的影响要更小而且并非很重要。有人认为过度宽松的货币政策造成了大宗商品价格的波动。这种说法在某种程度上可能是对的,但我们在数据分析中并没有看到价格与基本面出现不一致,因此我的看法是,通胀对需求形成支撑,需求帮助价格的形成,而非价格已经偏离了正常水平。

经济观察报:在供应面上,如何看中东局势对原油价格的影响?

芬顿:作为 OPEC 石油生产国的利比亚,动乱每天造成的石油出口损失在 130 万桶,这必将对价格产生影响。

但有趣的是当前中国的石油实际进口趋势较预测多出的部分远高于利比亚的石油出口量。比如说,趋势预测中国石油需求为 410 万桶,而中国的实际进口量为 560 万桶,两者差距在 150 万桶,因此中国自身就有能力制定价格和调整价格波动。中国一直以来遵循的缓慢而稳定的保守策略可能是正确的,因为我们看到虽然价格不时发生上下浮动,但总体仍然保持了平稳态势。

另外一点,日本虽不是一个产油国但是一个重要的炼油国,每天 400 万桶的炼油能力相当于全球每天 8900 万桶供给当中一个相当大的部分。因此随着日本从地震中尽快恢复,400 万桶的炼油能力也将陆续得到恢复。我们将看到日本和中国在亚洲展开对石油的争夺,两者之间的竞争将进一步推高价格。



柯林·芬顿 本报资料室

经济观察报:日本地震对全球大宗商品造成的影响是否已经结束?

芬顿:还远未结束。仅仅 32 天前,我们不得不调整对石油价格的预期,而地震的发生是在 87 天前。正如我之前所言,他们根本没有考虑此次灾难的严重程度以及大多数人不得不转移这一事实。我们判断市场的反应时间是 8 到 12 周的时间——地震发生于 3 月 11 日,到 5 月 11 日你应该开始看到价格在波动。人们会发现现在对于日本地震的报道已经减少,但为什么美国 4 月份的工业生产数据如此低迷?为什么中国 4 月份商品进口不尽如人意?答案仍然是地震。目前,库存已经被拉低到一个极低水平,但问题是商业界何时才能真正意识到库存必须得到补充。我相信这已经显现在铜产品价格上——价格接近低点后会开始反弹。当我们观察铜、糖、原油等产品的走势,我们会发现 5 月初其价格出现了同样形态的下滑,接近低点后开始上行。

经济观察报:目前在欧美蔓延的债务问题对大宗商品走势有何影响?

芬顿:极可能发生的情况是,信贷将会在某些国家的某些市场为一些公司带来麻烦,虽然没有地震带来的影响那么严重,但可能会对供应链造成影响,将刺激大宗商品消费者和生产者在资产负债表上囤积库存。特别在维持、储备库存的成本如此之低的情况下。因此对未来进行预测时,我们需要记住在现时消费以外还需要对供应链进行补充,这才构成了实际的需求。当这种情况发生时我们会发现虽然金融动荡对股票不利但是会推高大宗商品的价格。然后他们将会相互推进。我们担心美国加利福尼亚州会陷入困境,特别是会出现债务危机。该州每年的预算缺口已经超过了 150 亿美元,我们还担心美国社会福利信托基金存在的问题,这也可能造成资金缺口。这将加强人们对美国在一段相当长的时间里需要采取积极措施恢复账面平衡的观点,从而在金融市场引发动荡。

经济观察报:你对中国的大宗商品投资者有何建议?

芬顿:5 月 10 日,我发表了一篇题为《方向在修正》的评论,指出上海期货交易铜期货曲线长达数月的下跌已停止,进入回调区域。当我关注上海集装箱货运指数时,它在三月底跌入谷底,但在过去的 7 周里,至少有五周时间开始上升,要比低谷时期上涨 8%。但具讽刺意味的是,全球的新闻报道存在滞后性,目前仅描述四月份所发生的事情,四月份的贸易、工业生产。采购经理人指数(PMI)仅仅开始显示 5 月份头几个星期所发生的事情。而现实是:价格本身告诉我们令人感觉震撼的事实真相。

对于中国投资者而言,应关注的一个最为重要的信息是上海铜价。月复一月,2009 年累积的库存一直在缩减,有一些报道猜测这是否是出于房地产开发抵押等等因素。目前的情况是,在拉丁美洲和非洲的生产商未能在亚洲找到客户需求之后,他们不得不将铜推向金属交易所,从而导致从去年 12 月 10 日到 5 月 10 日库存增加 34%而价格下降 15%,目前中国商人表示这些价格要好于之前每公吨 10000 美元的价格,有人会在全球市场以每公吨 8500 美元 -9000 美元的价格购买然后储存在中国。当你看到期货曲线在一个月内急剧倾斜或崩溃,正如从 4 月 10 日到 5 月 10 日所表现的那样,然后转向溢价以便交付,它给你一个强烈信息,即它已经在发生。我还看到集装箱货运指数和其他货运指数也在恢复,这告诉我:即有人愿意支付运费来运走该商品,使得价格上涨,这是两个非常重要的信息。



中国第一汽车集团公司 地址:中国吉林省长春市东风大街2259号 电话:0431-85901140 网址:www.faw.com.cn

小升初之战
对于大部分孩子来说，这是他们人生第一场竞技 13
陕甘宁振兴规划将出 14
规划对资源利益分配将有制度性调整
地方"抢亲"央企第二季 10
攀上"央企"，不仅能为"十二五"布局争取筹码，还能撑起大产业
舆情业百亿大生意 12
从舆情业的角度看，说市场规模达到100亿，并不过分





鄱阳湖大坝"江湖"

因为干旱，鄱阳湖正在消失

CNPHOTO/供图

■ 本报见习记者 叶静宇 九江报道

一场罕见的冬春夏连旱，使中国第一大淡水湖鄱阳湖凭空"消失"了近三分之二，中心湖区变身草场，入江河道露出片片沙洲。

而这场干旱，恰让因争议而搁浅的鄱阳湖水利枢纽工程得到了一个被故事重提的机会。

以全省"核心工程、关键工程和头号工程"之名，江西省计划在九江市都昌县境内的鄱阳湖入江口建起一座长2.8公里的水闸，以控制鄱阳湖水量。

如果没有这项工程，鄱阳湖每年流入长江的水量约占长江流域年均径流量的16.3%，超过黄河、淮河、海河三河水量的总和。

然而，江西后续经济发展的动力，如发电、航运、旅游等，必然需要大幅增加用水量。鄱阳湖水利枢纽工程，对江西的中部崛起之路意义重大。

但专家对鄱阳湖水利枢纽工程将引发的生态、环境问题的担忧始终未曾平息，即使是在鄱阳湖遭遇严重干旱的当下，仍有观点认为该工程不仅将引发诸多生态环境问题，且不利于长江下游省市的用水安全和生态环境。

自2008年9月江西省水利厅公布"鄱阳湖水利枢纽工程规划方案"两年多来，这项工程至今仍停留在前期规划阶段。参与工程课题研究的专家们，期待能得出一份"江湖两利"的方案。

现实困境

九江湖口，是鄱阳湖入江口的一个县城，老渔民汪国年正坐在岸边抽烟，眼巴巴地看着搁浅在湖床上的渔船，"已经没有鱼好捞了。"

汪国年说，每年到了汛期，江里很多鱼都会洄游到鄱阳湖来产卵，只有湖面下有足够的水草，幼苗孵化后，才有充足的饵料保证渔产繁殖。"今年大旱，湖水都快干得见底了，别说是江里的鱼洄游进湖，就连湖鱼都死了不少。"

在九江另一个传统渔村大塘村，村委会主任张家鹏说，去年水势好，全村渔业收入上千万元，而今年将锐减至两三百万元甚至更低。

旱涝由天，成了鄱阳湖沿岸渔民难以抵抗的无奈。

除了渔民外，农民的生活也是如此。九江城子镇上有一片千亩"农田"，当地村民告诉记者，这里曾经是湖区，2009年下半年，地方政府决定将其改造为农田。2010年7月，尚未改造完成的农田又被长江汛期的洪水淹没。随后，今春的干旱又把这里"烘"成非湖非田的杂草之地。原本想成为种粮大户的附近村民，在多变的气候面前，就像这片土地一样，无法掌控自己的命运。

作为长江自古以来的洪泛型湖泊，"洪水一片，枯水一线"是鄱阳湖的一大特色。枯水期水落滩出，形成草洲河滩与9个独立的湖泊；丰水期9个湖泊融为一体，形成鄱阳湖水一片汪洋。其湖区最大面积和最小面积相差达31倍，水的容积相差达80多倍。

"鄱阳湖在枯水季节，水很少，对经济影响挺大。"江西省水利厅副巡视员熊小群说，"影响了航运，而且沿湖地区对水资源需求也很大。"

江西省水利厅厅长孙晓山认为，受特殊的地理气候条件影响，鄱阳湖流域水资源年内分配不均，巨大的水位变幅给湖区人民生产生活造成极大不便。

在江西方面看来，这种季节水位变化极大地影响了沿湖地区的经济社会发展：洪水来时，长江水倒灌，给沿湖平原的防洪带来极大压力；而一旦水位涨落，留下的大片滩地则成为钉螺繁殖的最佳场所。

而近年来频繁发生的湖区旱情更促使江西下决心推进筑坝工程。官方数据显示，仅2007年大旱，鄱阳湖沿湖地区100余万人口饮水困难，600万亩农作物受旱，直接经济损失高达70亿元。

江湖格局的改变

不过，在汪国年的记忆中，以前鄱阳湖湖口很少干旱，但最近几年来，干旱越来越频繁，渔民们的收成已经整体降低了两三成。

对于鄱阳湖干旱频发的变化，江西省社科院经济研究所所长麻智辉认为，三峡大坝对鄱阳湖区气候的影响很大。而江西山江湖开发治理委员会办公室主任王晓鸿也表示，三峡工程从很大程度上改变了"江湖格局"。

在湖口县当地人看来，"江湖格局"的变化可以从水里清晰地看到。

根据村民们的指点，记者在鄱阳湖大桥上看到，几乎是以桥为界，有一条清晰的分界线，一边水清，另一边水浊。村民们说，以前清的那边是鄱阳湖水，现在湖水已经变得比江水浊了，而江湖两色的反向变化恰好始于三峡运行之后。

对此，同济大学环境工程与科学学院教授李建华解释，因为三峡坝区截流以后，随着流动性减弱，大量泥沙沉降，透明度就会增加，而泥沙的输送量减少，伴随泥沙而下的营养物质的天然循环链条也被截断，其后果就是淡水赤潮更容易爆发。

"比如说硅元素，对于近海的海洋生产就非常重要。如果缺少硅元素，赤潮和大型水母就更容易爆发。"李建华坦言，三峡建坝使得一个大的水系因人为调控而隔断，最大的影响就是生态。

三峡建坝是为了在枯水期解决发电、灌溉问题，但这和下游，比如鄱阳湖之间必然有一个博弈的过程。李建华分析，为了保障发电的利益，三峡企业要的是留足发电需要的水量，这跟下游湖区希望放水缓解旱情的初衷相反。

2008年1月，鄱阳湖都昌水文站出现8.15米水位，创历史最低纪录。此时，鄱阳湖湖面仅54平方公里，是1998年汛期历史最高水位22.42米时湖面面积的七十三分之一。

据当时的媒体报道，江西方面认为，鄱阳湖流域降水和长江上游来水偏少是造成这一后果的主因，也有三峡水库2007年9月至10月蓄水的人为因素。

但三峡总公司随即回应称，江西的指责"没有道理"，鄱阳湖水位消涨不能简单地归因于三峡工程。

尽管双方的争论一直在持续，始终无结果，但三峡的影响却成为江西开建鄱阳湖水利枢纽工程的一个重要论据。

带来什么

事实上，江西对鄱阳湖水利工程的建设构想由来已久。

在江西水利系统内部，此构想最早被称为"湖控工程"，从上世纪80年代开始就一直在做相关调研和规划，在上世纪90年代形成方案。

江西方面曾经测算，"湖控工程"总造价为80亿元人民币，是三峡工程的1/25，蓄水能力可达200亿立方米，是三峡工程的2/3，蓄水成本大大低于三峡水库；此外，湖控工程还将有发电、航运、灌溉、水产养殖等综合效益，年发电量为10.33亿度。

> 李建华认为，江西的做法同样是违背自然规律，人为干预水系生态的做法，是在用"三峡的手段"试图抵消三峡对鄱阳湖造成的负面影响

当年，因饱受争议，该方案被搁置。

2008年9月，该工程以"鄱阳湖水利枢纽工程规划方案"的形式，由江西省水利厅再次提出。

然而，对于鄱阳湖枢纽本身是不是一个江西版的"三峡大坝"，业界的担忧始终未曾平息。

2009年，得知鄱阳湖要建坝的消息，中科院政策所副所长王毅找到陈宜瑜和曹文宣、李文华、刘兴土等15名院士专家，形成一份咨询报告，联名签字上书国务院，认为如果鄱阳湖建坝，会对当地生态环境产生严重影响，一些濒危、珍稀鱼类、鸟类将因其栖息地、觅食地不复存在将有种群丧失的危险，同时，鄱阳湖建坝也影响下游大城市的供水安全。

据悉，专家们的反对得到了国务院的重视。2009年年底，国务院正式批复《鄱阳湖生态经济区规划》，原本由江西省提出的鄱阳湖水利枢纽工程一节，被从正式规划中拿出来，另作单独处理，并未进入这个上升为国家战略的区域性发展规划中。《规划》涉及鄱阳湖水利枢纽工程内容为两句话：做好水利枢纽前期工作，积极推动鄱阳湖水利枢纽各项工作。

李建华认为，江西的做法同样是违背自然规律，人为干预水系生态的做法，是在用"三峡的手段"试图抵消三峡对鄱阳湖造成的负面影响。

江西省内的一位水利专家也认为，从实质上来看，鄱阳湖水利枢纽工程与三峡大坝对长江水系的影响其实是差不多，必然会对下游造成一定的影响。

来自国际生态领域的专家担心，鄱阳湖筑坝会使长江中下游的水问题更加严重。"随着长江流域干支流各地抢水的加剧，今后武汉、南京壮阔的江面也许会变成一条水沟。"

不过，上述江西省水利专家表示："也不可否认，鄱阳湖工程对江西省内的生态系统稳定、降低生态灾害是有很大作用的，关键在于如何衡量利弊。"

志在必得

由于争议之声不休，加上江西省有关领导更换，鄱阳湖水利枢纽工程至今未能获得国家审批。

不过，一位接近江西省政府决策层的人士告诉记者，江西省积极推动鄱阳湖水坝建设的决心未曾改变，对此项工程可以说是志在必得。

在2002年全国"两会"上，江西省40位全国人大代表提交了《关于要求开展鄱阳湖控制工程项目建议书加快立项进程的建议》的"一号议案"。

这一方案随即遭到质疑，部分专家学者认为工程对生态环境可能造成消极影响，长江下游省份对于这一方案可能影响长江下游流域取水安全也有担心。

不过，2008年9月，该工程以"鄱阳湖水利枢纽工程规划方案"的形式，由江西省水利厅再次提出。其中显示，鄱阳湖水利枢纽由闸坝主体工程和自然保护区保护工程两部分组成。

当年12月，江西省成立鄱阳湖水利枢纽工程领导小组，省长吴新雄亲任领导小组组长。枢纽工程计划在距长江27公里处的鄱阳湖北端，修筑一座长约2.8公里的混凝土大坝，提高鄱阳湖枯水季节水环境容量，达到供水（灌溉）、保护水生态环境、保护湿地、消灭钉螺、航运、旅游、发电以及水产等方面的综合效益。

"江西省政府确实正在推进鄱阳湖水利枢纽工程，但其出发点并非像近日一些媒体所报道的，为了消除三峡工程给当地带来的影响，而是早有此打算。"江西省政府某水利相关职能部门一位知情人士表示，发电、航运、旅游等经济因素的驱动，才是江西省对该工程最为看重的方面。

江西方面认为，工程一旦建成，鄱阳湖持续干旱等现象将得到遏制，沿湖岸线可利用，美化环湖地区水环境，打造水面景观，城镇景观环境建设，发展湖区旅游事业。对于这一工程，江西省给出的路线图是"重点研究、适时推进"。

针对外界有关大坝的质疑，江西方面还将"鄱阳湖水利枢纽"设计思路由此前的"调枯控洪"改为"调枯畅洪"，将建"坝"改为建"闸"，且建议控闸方由长江水利委员会担任，以合理调度长江及沿江湖泊水量。

不过，到目前为止，包含大坝建设的《鄱阳湖区综合规划》尚未获批。

今年突如其来的干旱，似乎使得枢纽工程朝着更为有利的方向发展。

2011年2月14日，水利部副部长矫勇在北京主持召开《鄱阳湖区综合规划》有关事项专题会议，在这次会议上，官方指出，长江上游水库群调蓄已带来枯水期中下游水资源形势的重大变化等诸多连锁反应。因此，通过建设鄱阳湖水利枢纽，来调整变化了的江湖关系，修复和改善鄱阳湖的生态承载力、经济承载力，是非常必要的。

5月31日，江西省级领导变动。原甘肃省委副书记的鹿心社在任仅九个月之后，就调任江西省委常委、副书记，提名省长候选人。分析人士认为，鹿心社有农田水利的专业学习背景，且有国土和水利方面的工作经验，应当能对鄱阳湖水利枢纽工程的利弊作出合理和专业的判断。

为十二五布局争取筹码

地方“抢亲”央企第二季

■ 本报记者 刘金松 实习记者 宋平 北京报道

6月3日,上百家央企负责人赶往人民大会堂金色大厅,参加一场由河南省政府举行的“央地对接”项目签约仪式。河南省委书记卢展工率该省数百党政官员及企业负责人,就已达成合作意向的项目进行集中签约。

河南之前,已先后有贵州、广州、甘肃、山西、浙江等省份向“不差钱”的央企大佬们抛出了橄榄枝。从对接结果来看,各省均获得了超过千亿的“大单”,经济最为发达的广东,更是一口气拿下2.539万亿元的项目合同。

自2009年以来,宏观经济冷热交替,地方政府对央企的热情却一如既往。不过,在“十二五”的开局之年,地方政府除了“抢钱”外,更希望能为未来的布局赢得先机。一位参与签约仪式的地方政府官员表示,“如果能争取到央企的战略布局,不仅对地方‘十二五’规划的落实有推动作用,甚至能支撑起一个大的产业”。



地方政府牵手“央企”,关键想撑起一个大产业链 CNSPHOTO/供图

精彩的第一季

据接近国资委的人士透露,河南之后,很多省份还在排着队等着和央企对接。一些地方政府甚至希望能由国资委联合主办,组织尽可能多的央企参加。国资委的原则是合理调配,既能满足地方的要求,又不至于让频繁的会议成为央企的负担。

5月12日,安徽省公布了近两年来与央企合作的最新成果。截止到今年4月底,共计签约项目585个,累计投资规模为1.58万亿;所有合作投资项目中,已签约开工的项目为243个,投资金额6177.98亿元。

从2009年开始,中央政府刺激经济复苏的4万亿元投资被瓜分完毕后,为缓解金融危机后的资金饥渴,拉央企到地方投资即成为地方政府争取资金、项目的一条新捷径。在与央企的全面合作上,安徽是地方政府中的先行者。

在2009年底举行的“安徽省与中央企业调整结构、合作发展对接会”上,安徽省长王三运提出了与央企对接的“三不”策略,“不设条件,不限领域,不拘形式,只讲内容,最大限度的实现互惠互利共赢。”

第一年合作,即为安徽带来了不俗业绩,当年与央企合作发展签约项目372个,投资规模超过1.3万亿元,而当年,安徽的GDP才刚刚突破万亿。

不只是安徽,位于西部的宁夏同样是敞开胸怀拥抱央企。为支持央企对本地国企的重组,宁夏国资委主任黄宗信曾表示,“只要注册在宁夏,税收在宁夏,就业在宁夏,能使企业迅速做大做强,怎么重组都行。”

地方政府对央企的热情,可见一斑。与安徽、宁夏一样,在随后一年时间里,至少有十多个省份都选择了联姻央企的策略。其中既有位于中西部的甘肃、河南等欠发达地区,也有浙江、江苏等民营经济活跃地区。

不过,相比同为中部省份的安徽,河南与央企对接的成绩要逊色不少。据河南省国资委公布的数据,该省也曾在2009、2010年集中组织了两次与央企合作洽谈活动,与24家央企签订了28项战略合作协议,2010年与央企合作开工项目投资规模为180亿元。

2011年,河南开始加大与央企合作的工作力度,将其列为“河南省2011年大招商”活动中的一项重要内容,并在今年2月成立了由副省长史济春、陈雪枫牵头、省直有关厅局和中央驻豫机构参加的与央企合作联席会议。

为了更加体现“以人为本”的招商精神,还特地把最终的项目签约仪式从郑州搬到了北京。一位负责会议组织的工作人员解释说,“离央企的总部近,更能显示招商的主动性。”与以往让央企老总们舟车劳顿地跑到项目所在地签约不同,此次与央企联姻,地方政府多将签约所在地选在央企总部聚集的北京。

尝到与央企合作甜头的安徽,正在统计一份新的项目单,并将出台《关于进一步加强我省与中央企业合作发展的工作意见》,为央企落地提供立项、土地、金融等方面的支持。据初步统计,此次拟向中央企业推荐的合作发展项目达600多个,投资规模约1.4万亿。

近期与央企对接签约数据一览

投资区域	总投资金额(亿元)	签约日期
河南	3269	6月3日
黑龙江	1283	6月2日
河北	318	5月18日
广东	20852	3月14日
甘肃	11461	3月2日
山西	8000	2月份
	注:“十二五”再投5132亿元	
安徽	1.58万亿	近两年
	注:拟推荐项目投资约1.4万亿	

对接央企办

河南省政府的签约仪式举办之前,一些地市政府已先行一步,借此机会提前办起来了自己的签约和项目推荐。在6月2日下午举行的“河南省济源市与央企合作项目签约仪式”上,这个河南最年轻的地级市,一共签下了12个项目。

济源市发改委主任邱英平介绍,由于济源原有的重工业结构及部分军工企业的分布,使济源与央企的合作起步较早。从上世纪90年代开始,就先后与华能集团、中国兵装集团、中国国电集团合作,建立了沁北电厂、中原特钢等项目。

不过虽然有了与央企合作的企业,但如何做大做强,让其成为具有带动本地产业发展能力的龙头企业,是地方政府一直在思考的问题。最终的答案是:还需要央企加大投资力度。为加强与央企的沟通,济源还专门成立了对接央企办,专门结合本地产业特色,研究央企发展方向、产业布局,并服务已有央企项目。

邱英平认为,这意味着对央企更重视了。重视之后的效果也非常明显,对央企的深入挖掘,在此次签约中已经有了体现。中原特钢的前身是中国兵装集团下属一专门生产炮筒的军工企业,转民用后,从事特种钢生产。在兵装集团原本的投资计划中,对这一企业的新增投资计划只有10亿元,准备在“十二五”期间做到50亿元的产业规模。

地方政府了解到这一情况后,通过多次沟通,并帮助解决土地、员工、住宿等问题,希望其能向装备机械方面发展。最终通过政府和企业的沟通,项目的投资额增加到30亿元以上,发展目标也调整为打造百亿元企业。

> 如果能争取到央企的战略布局,不仅对地方‘十二五’规划的落实有推动作用,甚至能支撑起一个大的产业

中国兵装集团民品部主任李宗樵表示,新项目投产后,炼钢规模将从现在的年产10万吨扩大到年产40万-50万吨。产业链也将扩充,包括炼钢、锻造、加工制造等环节。

而这也正是地方政府所希望看到的。邱英平表示,通过类似和央企大块头合作,第一,壮大经济实力;第二,济源工业结构比较重,通过这类的合作,拉长产业链条。增加产品附加值,改善产业结构。

为了加强与央企的对接,地市、县级政府也开始纷纷设立对接央企的常设机构。这些大多设于地方财政局或国资办内的办公室,主要职责即是面向央企招商。一位河南省发改委官员表示,“还是面向央企招商来得快”。

而为了巩固、扩大与央企的合作成果,安徽还专门出台了《安徽省与中央企业合作发展工作成果考核办法》,对各个地级市及负责对接部门的工作成果进行打分考核,按当年新开工项目、实际完成投资和新签约项目责任目标完成情况进行加权汇总,并在年终排定名次。

抢什么?

央企与地方政府的对接中,大多央企负责人都对资金优势颇为避讳,在大多数央企负责人看来,那只是最低层次的合作。不过,对一些民营甚至地方国有企业而言,在银根紧缩的背景下,央企的资金优势还是充满了诱惑。

在河南国控与中国机械工程设备工程股份有限公司的签约台下,一位从河南赶来的民营企业老总颇为羡慕地说,“现在贷款非常难,能傍上中国工程这样的大企业就好了,一年光沉淀下来的保证金都几十个亿。”

除了资金问题之外,地方政府希望这些中字头的企业能发挥更大的作用。河南省副省长陈雪枫在会见中国机械工程等央企负责人时表示,“河南的制造业正处于爬坡阶段,希望央企能推一把,也许就能跃升到一个新层次。”

据济源市发改委主任邱英平介绍,目前正在对当地的一些机电企业进行整合,形成具有一定规模的集团后,准备和中国煤炭科工集团对接,争取成为矿用电气特种装备领域的重量级企业。在邱英平看来,如果任凭本地的小企业自行发展,可能十年也不能把企业做大做强,但中煤科工进去以后,把小企业整合到一起,很可能就形成一个龙头。

中国化学工程股份有限公司副总经理赵显棣认为,地方政府选择央企合作,不光是看资金,还要看技术实力,以及和地方经济发展的契合。由中化集团在河南鹤壁实验的一项洁净煤利用技术取得终试成功后,河南省副省长史济春当场邀请中化把该技术的应用生产基地设在鹤壁。而鹤壁也正是河南的煤炭主产区之一。

陈雪枫表示,与央企加强合作,不仅与国家促进中部崛起的战略完全一致,而且将有力推动河南省产业结构优化升级,和发展方式转变。

危险食品制造者

■ 本报记者 田鹏 实习记者 宋平 北京报道

5月31日下午,陈蓉心情很坏,会议还没有结束就提前离场了。陈是安琪酵母股份有限公司副总经理,安琪酵母是亚洲最大的酵母生产商,中国最大的复合食品添加剂生产商之一。

当天中国食品添加剂和配料协会举行工作会议,协会和多家食品添加剂生产厂商聚在一起讨论近期食品添加剂生产企业所面临的困境。

4月“染色”馒头事发后,当月下旬,卫生部公布了《食品中可能违法添加的非食用物质和易滥用的食品添加剂名单(第1-5批汇总)》,包括可能违法添加47种非食用物质和22种易滥用的食品添加剂;5月13日又颁布了新版的《食品添加剂使用标准》(GB2760-2011);各地也随之展开了对食品添加剂的整治。

此轮食品添加剂整顿风潮让生产厂商觉得委屈。31日上午的会议,本来是作为食品添加剂行业自律大会的准备会议,但众多企业表示反对,“本来不是我们的问题,我们却在这时候提什么自律,岂不是显得我们有问题?”

陈蓉提出的生产厂商只对有资质的食品生产企业出售食品添加剂的建议也遭到强烈的反对。“有些(食品添加剂)企业只看重眼前的销量,不愿意限制销售对象。”陈蓉说。

其实和陈蓉一样,整个中国的食品行业生产链条都处于愤懑、失望之中。要改变的不仅仅是食品添加剂生产企业一方。

食品添加剂被“错伤”?

食品安全事件频发,民怨沸腾,食品添加剂成为千夫所指。但食品添加剂的生产厂商却普遍认为他们是背了中国当前食品安全困境的黑锅,被妖魔化了。因为,梳理那些被归罪到食品添加剂的食品安全事件,大部分都不是食品添加剂出了问题,而是食品生产厂商在食品生产过程中添加了非食用物质或滥用食品添加剂(超范围或超量使用)。

专家人士也认为,没有食品添加剂就没有现代食品工业。符合标准的食品添加剂在规定的范围内,按规定的用量使用是安全的。

中国疾病预防控制中心营养与食品安全所所长严卫星也在卫生部的新闻通气会上说:“大家反映添加剂的问题,其实很多时候是关注非食用物质问题,把这些东西都归为添加剂问题,其实是冤枉了添加剂。”

但在食品安全事件发生后,政府各个监管部门又都不愿担责任风险,对食品添加剂采取了“宁可错杀,也不放过”的做法,不少食品添加剂企业被勒令停产。

陈蓉表示,即便将食品添加剂的生产和使用全面扑杀,也不能从根本上改变中国食品安全问题重重的困境,只会毁了食品工业。

多头监管

业内人士认为,食品添加剂监管不力一个关键原因是相关标准不完善、多头监管。这其实也是中国食品安全监管困局的缩影。

在“染色”馒头等食品安全事件之后,食品添加剂生产企业的日子很难过,很多产品被工商部门勒令停止销售,也有很多企业被质检勒令停产。理由非常充分:没有食品生产许可证(QS)。很多食品添加剂的生产厂商倍感委屈:不是不想申请生产许可证,而是对于一些食品添加剂相关标准本就没有出台而无法申请。负责制定标准的卫生行政部门也承认相关标准的缺失。严卫星就曾公开表示食品添加剂标准的制定存在滞后的问题。

在食品生产领域同样如此。熟肉制品企业北京天福号食品有限公司总经理方飞跃就说:“标准太粗放,按标准都合格,但成本和品质差距很大”。而且,标准制定跟不上食品工业的发展速度,照抄国外标准,与中国国情不合。

多头监管同样造成了种种问题。根据《食品安全法》,至少有卫生行政、农业行政、质量监督、工商行政管理、食品药品监督管理五部门可对食品安全进行监管,既有多头管理,令人无所适从之困,又有遇事推诿之弊。

例如,卫生部门虽然制定出了规格标准,但质检部门不予承认,因为没有给出检测办法,无法操作。这样生产企业也拿不到生产许可证。

仅在产品的保证标识上,陈蓉和方飞跃就都遭遇了令出多门,无所适从的难题。《预包装食品标签通则(GB7188)》由卫生部制定,但质检总局有102号令《食品标识管理规定》,陈蓉去质检询问的结果是“要兼顾两者”,而方飞跃则是“报废了一大批包装”。

中国疾病预防控制中心化学污染与健康安全重点实验室主任,营养与食品安全所化学污染监控室主任吴永宁就曾对本报记者强调,对于食品安全的监管应该参照国际上的经验实行全程管理,但他也承认改变现有的“分段”监管格局可能会因涉及现有的部门利益格局而遭到阻挠。

标准不明,管理多头造成的恶果就是食品生产行业管理的混乱。陈蓉就举例说,“我们出去吃饭从来不喝鲜榨的果汁,只喝瓶装的果汁。我们知道很多鲜榨的果汁为了好看和味道会放添加剂,而且不知道放了什么,放了多少,很不安全。而瓶装的果汁这些(添加剂)都是标明的,至少是安全的。”

食品“柠檬市场”

美国的诺贝尔经济学奖得主George A. Akerlof在上个世纪70年代提出了“柠檬市场”(the “lemons”market)模型,来说明在买卖双方信息不对称的市场上,发生“逆向选择”,质劣但价低的产品会淘汰质优却价高的产品,最终市场上充斥着劣质产品的现象。

而中国的现实是,恩格尔系数仍高,很多群体对食品价格依旧敏感;饮食和消费习惯等等,都是“柠檬市场效应”发挥作用的重要原因。

以熟肉制品为例,按照方飞跃的估算,市场上的一般产品的成本大概较之高端产品低20%~30%,高出来的成本是用来保障安全性,如果其成本低于一般的成本水平,“就不能保证安全了”。

> 在竞争中,企业为迎合消费者,就不顾食品的安全了,到最后吃亏的还是消费者,消费者最后成为了食品安全问题的推手

方飞跃认为,恶性的价格竞争,尤其是中低端市场,导致了食品安全问题。“不这么做(指添加非食用物质,滥用添加剂,造假等行为),不可能有利润。常人都知道不可能的价钱,采购、生产商、政府都不是傻子。”

中国食品生产企业的现有格局是“多、小、散、乱”,监管难度极大,又与民生、就业、甚至稳定相关,地方行政当局即便知道有食品安全问题,也未必能够严加监管。“我们跟国外学者交流的时候,报几个数,他们就不说话了。这么一个情况下,谁也没办法。”吴永宁说。

中国农业大学食品工程科学与营养工程学院院长、农业部农产品质量监督检验测试中心(北京)副主任罗云波介绍,全国有44.8万个“有章、有照”的食品生产企业;然而85%的食品加工企业是10个人以下的小企业、小作坊,这些小作坊在安全、规范生产的投入能力方面十分有限。同时,食品生产行业利润非常薄弱,企业不赚钱。

“保证食品的安全是需要成本的。消费者对于食品安全的需求度高,但支持度低,所谓支持度低,就是消费者不愿意为食品安全多花钱,大家都希望买到价格便宜的东西。在竞争中,企业为迎合消费者,就不顾食品的安全了,到最后吃亏的还是消费者,消费者最后成为了食品安全问题的推手。”罗云波感叹。

(彭亮对此文亦有贡献)

牛奶18元/升、草莓70元/斤、甜玉米8元/个

外资涉农莱阳模式

■ 本报记者 种昂 莱阳报道

"3·11日本大地震"后,日本的农业遭受了重创。此背景下,中国农业似乎将迎来日本新一轮投资热潮。

在中国对日出口第一大县——莱阳,朝日绿源农业高新技术有限公司(以下简称"朝日绿源")以援助中国农业的方式下,已于5年前率先进入从生产种植-食品加工-终端零售各个环节,以高端品质、循环经济的运营模式,抢占正在崛起的高端农产品市场。这家公司日前正打算将基地扩张,并在中国其他地市按现有模式"复制"数十个相同的项目。

正如当地一位农业经济专家所说,一方面,我国脆弱的农业生产现状给了外企进入中国农业上游、生产种植环节以空间;另一方面,下游农业高端市场迅速崛起使得农业奢侈品有着广阔的市场。面对即将到来的日本农产向邻国转移的热潮,朝日绿源的项目将提供可堪借鉴的模式。

农业奢侈品

莱阳是全国农产品出口第一大县市,其中,日本又是第一大出口市场。在全球范围内,日本对农产品的检验最为严苛,要符合日本的进口标准,本身就意味着莱阳农产品整体水平较高,而朝日绿源在莱阳又是最为高端的企业之一。

"这边是龙大集团的蔬菜基地,大量出口日本;那边就是你要去的朝日绿源,日本企业投资上午农场。"指出一片凸起的小山包,司机师傅如是说道。

汽车在农场中穿行,道路两旁是一片由铁丝网隔绝的农场,一座座蔬菜大棚连绵不绝。从外形上看,这里的蔬菜大棚与别处并无区别,但里面种的全都是天价蔬菜。

朝日绿源管理部张经理向记者介绍道,目前公司主要种植草莓、甜玉米、小西红柿、芦笋、生菜等蔬菜,这些种子、栽培技术都是由日本引进。同时公司还养殖了1800头奶牛。

与许多国内企业争相出口不同的是,朝日绿源的产品全部在北京、上海、青岛等城市的大型超市销售。

在终端超市,朝日绿源的产品与国内其他农产品相比,绝对属于奢侈品。牛奶价格高达18元/升,草莓价格高达每公斤140元以上,甜玉米每个8元。

这个项目的缘起是,前任山东省委书记张高丽在赴日本访问该国最大啤酒商朝日啤酒株式会社时表示,希望日企能利用先进的技术在山东建设一个农业示范项目,帮助中国农民提高效率,改善食品安全,增加收入,并修复多年滥用化学品的土壤。

"从事高新生态农业,对朝日啤酒株式会社在国内外都是第一次。"山东朝日绿源农业高新技术有限公司总裁乾佑哉介绍说。高新农业的前景让之前在山东投资啤酒业务的朝日也产生了浓厚兴趣。2003年12月,朝日开始组织农业专家进行可行性调研。

> 朝日绿源的调查显示,中国一部分富有人群开始由追求消费高档工业品,变为追求高质量的农产品

"突出的问题之一是,尽管土质肥沃,仍过量使用了化肥,因此土质出现了退化,"乾佑哉说,"但这里的农民对此并不在意,因为土地并不属于他们。"

莱阳沐浴店镇党委书记初晓华介绍道,当初日本企业曾对山东淄博、潍坊、胶南、章丘和莱阳的水及土壤等环境进行了两年多严格考察,最终选址在莱阳沐浴店镇。

2006年5月,朝日啤酒与日本住友化学和伊藤忠商事成立了日本独资公司朝日绿源,总投资15亿日元(合1.2亿元人民币),引进日本的农业技术,以蔬菜、水果、牛奶等高附加值农产品的生产、加工、销售为主业。

此后,朝日绿源通过当地政府向农户租赁了1142.4亩土地,共涉及5个行政村。土地租期为20年,租金第一个5年为800元/亩,此后每5年递增200元/亩。

那时,中国农产品的价格更是处于低谷状态,农民种地的积极性不高,外出打工现象普遍。这恰恰给予了朝日绿源进入中国农业生产种植的机会。

据南旺村前村委书记告诉记者,村里土地大多种植小麦、玉米,当时农产品价格正处于低谷,每年只能挣到600多元。七成以上的村民宁愿外出打工,也不愿种地。朝日绿源肯出800元/亩的租赁费,村里几乎用不到动员,很快就把租赁协议签订了。

理想却不符合国情的模式

朝日绿源是一家与世隔绝的神秘企业。

1000多亩土地均由铁丝网隔离,非经政府部门和企业的允许,一律不得进入。这家外资农业公司分为四大部分,奶牛养殖区、蔬菜种植区、玉米种植区以及办公区。公司管理极为严苛,即使在工作人员的带领下,记者仍不得进入农业大棚,不能靠近养殖场,办公区域也只能参观一部分。当记者驻足于宣传栏前时,硬是被女工作人员拽离了现场。

与其他农场相比,朝日绿源拥有难以比拟的优势。三家500强的日本企业投资朝日绿源各有分工,持股73%的朝日啤酒株式会社负责农业技术的引入,日常的经营管理,持股17%的住友化学株式会社向朝日绿源供应农业物资材料和农药等产品;伊藤忠商事作为日本最大流通企业之一,提供流通渠道方面的合作。



朝日绿源的运营模式,将为想涉足中国农业的外资企业提供借鉴 种昂/摄

与目前国内普遍采用的"公司+农户"模式不同,这家日本企业完全采用自由基地。

在产品品种上,朝日绿源全部引进世界上最新的品种。如从日本引进了甜玉米、小西红柿、芦笋、生菜等十几种蔬菜;从澳大利亚、新西兰进口了1000多头的荷兰荷斯坦奶牛。2008年,朝日绿源在莱阳又投资成立乳业工厂——山东朝日绿源乳业有限公司,采用日本技术,每天可加工5吨牛奶。

朝日绿源管理部张经理介绍道,公司是按照日本循环型农业理念运营的绿色生态农业公司。玉米秸秆可以作为奶牛的饲料,而奶牛的粪便又可用作农作物的肥料,以改善土质,产出高质量的农产品。整个生产过程不使用任何农药、化肥。

曾前来参观考察的农业部农业经济研究中心的专家们认为,"朝日绿源的农业生产方式是我们一直在追求的理想模式"。毕竟,"寿光模式"虽然解决了我国换季蔬菜的供应难题,但农药、化肥的使用,不仅引发了公众对于食品安全的担忧,还使得土壤、环境遭受污染。

但同时,他们也认为,国内农业企业在资金、技术环节无法承受如此长期大量的投入。

按照朝日绿源的官方说法,这家运营已5年的企业至今仍然处于亏损状态,公司每年要追加220万美元用于弥补亏损。而寿光种植有机蔬菜(同样不使用化肥、农药)的农户,一年也有二三十万元的利润。

抢占高端市场

但据朝日绿源的预期,2011年将是企业扭亏为盈的关键节点。日方也有意将项目扩展至3000亩左右。朝日啤酒最高咨询主席濑户雄三更是对莱阳农业项目寄予了厚望,他曾多次表示,一旦项目示范成功,将在中国"克隆"二三十个同样的项目。

不过,按照沐浴店镇党委书记初晓华的说法,与当初农民纷纷希望把土地租赁给朝日绿源不同的是,当日方提出扩展至3000亩的提议时,最大困难在于农户不愿出租土地。

据南旺镇一位村民董大爷表示,2006年一斤麦子只有0.5元左右,他家的1亩多地,种植小麦玉米的年收入只有600多元,800元的土地租金有很大的吸引力。而近些年,农产品的价格高涨,玉米、小麦每斤都涨到了1元以上,种粮的利润每年则要在1200元-1300元,种菜或者经济作物的收入就更高了。显然,如今1000元的租金显得有些低了。

但许多农民也坦言,尽管心有不甘,现在谁又愿意留在村里种地呢,毕竟打工的收入远远高于务农。

"一方面,我国脆弱的农业生产现状给了朝日绿源等外企进入中国农业上游、生产种植领域以空间,同时下游农业高端市场迅速崛起而使得外资的农业奢侈品有着广阔的市场。"一位莱阳当地的农业部门专家如是说道。

日本大地震后,其农业遭受了重创,有观点认为这将导致日本农业向邻国转移。莱阳市当地一位相关官员介绍说,我国农业部、商务部、央行等均派出调查组赶赴山东,查找这种迹象。该官员预计,这种产业的大量转移应该出现在不远的将来、日本进行灾后重建之时。而一旦日本农业大量投资中国,朝日绿源的进入方式、产供销的运营模式、产业规模的设置等都将给外资企业以借鉴。

中国农产品高端市场潜力巨大。朝日绿源的调查显示,中国一部分富有人群开始由追求消费高档工业品,变为追求高质量的农产品。

目前,国内农业龙头企业也纷纷加大了对高端农产品市场的布局。

"以前国内的高档农产品大多出口,好东西都让外国人吃了。而如今,许多企业开始调整出口比例,高档农产品在国内销售得越来越多。"莱阳市商务局副局长宋慧君如是说道。

以莱阳最大的农业企业龙大集团为例,以前龙大出口农产品占据其生产加工总量的85%,而如今,企业六七成的产品都改在国内高端市场销售。

龙大集团总经理宫明杰认为,随着百姓消费水平的不断提高,国内高端农产品市场将是一块大蛋糕,潜力无限。



舆情业百亿大生意

■本报记者 刘金松 实习记者 马莉 北京报道

打开软件界面，设定“城管、公安、拆迁、市长名字、城市名字”等关键词，通过特定的“舆情监测设备”，即开始了对涉及本地相关敏感领域信息的24小时监测。

社会化媒体的兴起，正在改变传统的信息传播机制。一条负面信息从出现到形成舆论热点的周期，从原来的24小时缩短到现在的4小时。如果不能在这4小时内做出解释、反馈、制定应对策略，就可能出现舆论一边倒的局面，甚至可能面临铺天盖地的责问。

“这对政府机构以及企业都是一个极大的挑战，传统的信息采集方式很难做到在黄金4小时内做出反应，必须借助新的技术手段。”中国人民大学舆论研究所所长喻国明说。

这种新的需求催生一个新的领域：舆情监测业。承担维稳重任的地方政府也因此成为该项服务的强劲需求方。从目前从事该行业公司宣传的客户名单中可以看到，其所服务的机构，已涵盖了国家部委、省、市、县等各级政府。

石家庄市委办公厅日前通过招标形式完成了舆情监测系统建设，办公厅信息化处处长朱晓军在接受本报记者采访时表示，“已经运行，很方便。”

谁在用

“浏览一条信息只要两三分钟，一天浏览100条呢？”安徽北部某市宣传部网管办工作人员胡一飞（化名）说，他的工作看似简单——每天到网上浏览信息，然后把一些可能涉及本地的敏感信息登记、归档、做成简报、提交给领导。

不过，在胡一飞看来，要真正做好，并不轻松。目前虽然在机构设置上有专门的网管办，但只有他一个兼职网络监管员。胡一飞本职工作是政府外宣办工作人员。他觉得兼职做这项工作，压力不小。“一旦漏掉了重大负面信息，就是工作失职，挨领导批不说，还容易让后期处理工作陷入被动。”

胡一飞说，目前他正在向部里的领导申请采购一台监测设备。

朱晓军认为，即便人手增加到10人，也不能应付目前的信息传播速度。朱晓军所在的信息化处原先也依靠人工搜索监测网络信息。今年4月采购了河北一家电子科技公司提供的“舆情监测系统”后，才从人工搜索的状态中解放出来。

作为国内较早开发舆情监测系统的企业，方正公司舆情产品负责人李崇纲认为，正是政府的采购需求激活了这一市场。2005年，他们在与一些地方党委宣传部门接触的过程中，聊到了关于舆情监测的问题，公司开始投入开发这方面的产品。很快，第一代“互联网舆情监测系统”正式上市。

> 从软件业的角度看，市场不会超过10个亿，但如果从舆情业的角度看，说市场规模达到100亿，并不过分

当时，网络声音虽然有了一定影响力，但还是有限。网络参与、影响并形成舆论热点的事件还只是个案。

李崇纲认为，2008年是这一行业的分水岭。随着博客的兴盛，草根阶层开始发出自己的声音，由网络参与主导的舆论热点开始增多，政府对舆情监测的需求开始暴涨。从去年底以来，通过公开招标采购“网络舆情监测系统”的地方政府机构即有，河北省质量技术监督局、石家庄市委办公厅、北京市宣武区信息中心、河南三门峡市委宣传部、辽宁铁岭市委宣传部、长沙市芙蓉区信息中心、湖北省咸丰县委宣传部等单位。

监测什么

目前挂在网上的一款免费舆情监控软件中，默认的关键词即为城管、公安、拆迁、市长名字、城市名字……排在首位的依然是发生热点事件较多的行业。

据人民网舆情监测室分析师李昂介绍，针对不同需求的客户，会开发出几套特定的监测系统。一些监测信息量较少的基层党政机关，一般在设定关键词后，舆情信息的监测、管理和统计，都是由系统自动完成，不需要任何的人工干预。

而在为组织人事、纪检监察等部门设计的监测系统中，除自动监测外，还要对舆情信息进行精确分类，设置舆情预警级别，并对舆情信息进行正面、负面和中性的判定。

李崇纲认为，舆情监测并不等于负面消息。在一些新闻、论坛中反映的问题在第一时间发现、处理，变堵为疏，正在成为舆情监控的重要内容。比如食品安全的新闻，已经从单纯的希望去掉负面信息变成了把互联网当作一个信息源，发现问题的时候，先去核实网民说的是否存在，再责成相关部门去处理。

一些省级领导对舆情监测的要求，甚至会将兄弟省份的省长、副省长动态也纳入监测范围，“主要是关注经济建设，比如最近哪个省长又会见了哪些大的客商。世界500强的最新动向。”据提供此项服务的软件商透露，目前已有两个省级部门为当地的省级领导提供了此项服务。

蛋糕有多大

作为较早进入舆情监测领域的软件公司，谷尼国际软件副总裁邹鸿强认为，新进入者的增多，意味着整个产业的蛋糕会做得更大。

不过，邹鸿强并不认可“舆情监控”的说法，“舆情监测”的提法也不妥当。在其看来，表达为“舆情业”更为合适。称为监控业，公众的抵触心理比较强，而从技术的角度看，并没有控制的功能。从产业链上看，整个行业由监测、分析、应对处理多个环节构成，称为“舆情业”更好。

目前的进入者大致可以分为四种类型：第一类是像方正电子、谷尼国际软件一样靠技术起家的软件公司；第二类是咨询、公关公司；第三类是行业机构牵头为行业内单位提供增值服务；第四类是依托传统媒体延伸出的增值服务，目前规模影响较大的是依托人民网成立的人民网舆情监测室。

随着市场参与者的增多，这个市场的消费者也正在变得更为成熟。邹鸿强说，以前客户打来电话询问，还得做很多基本功能的介绍，现在有的客户打电话过来直接就问，“这个项目你们来做，需要多少投入、多长时间能完成？”邹鸿强觉得经过市场的教育，客户对这个行业和产业已经有了最基本的了解，打起交道来也更容易。

根据多年的销售经验，邹鸿强认为，虽然目前宣传部门公开的采购量比较大，但并不是一个最大的消费市场。另一业内人士则透露，与宣传部门的采购量相比，公安局、工商局等部门购买量要多好几倍。

邹鸿强总结说，一般没有在舆情事件中吃过亏的客户，就不太重视。如果发生过伤筋动骨的事件，就比较积极主动。一个比较典型的案例是，在当年的山西黑砖窑事件中，采取特事特办，在几天内就买回了“舆情监测设备”开始监测。

对于舆情监测的市场规模，目前是众说纷纭。李崇纲的预测是，至少有几个亿的市场，而且市场容量在不断地增长；邹鸿强则认为，如果从软件业的角度看，应该不会超过10个亿，但如果从舆情业的角度看，说市场规模达到100亿，并不过分。

人民网舆情监测室“2011年第一季度地方应对网络舆情能力推荐榜”

事件	官方响应	信息透明	地方公信力	动态反应	官员问责	网络技巧	总分	应对能力
江苏南京:梧桐树让路事件	7.1	6.7	5.4	2.0	0	0	21.2	蓝
辽宁沈阳:酒店春节大火	7.5	6.5	5.2	0	0	0	19.2	黄
山东济宁:成立“马上就办办公室”	5.8	5.7	5.5	0	0	0	17.0	黄
河南:天价过路费案	4.2	3.4	4.3	2.0	2	0	15.9	黄
海南三亚:最大棚户区拆迁事件	3.9	6.5	3.8	0	0	0	14.2	黄
江苏响水:化工厂爆炸谣言	4.9	2.8	3.8	0	0	1.0	12.5	黄
甘肃古浪:尘肺病事件	2.6	4.0	3.2	1.0	0	0	10.8	黄
重庆万州:辞退吃空饷官二代	2.8	0.5	1.5	1.0	1.5	0	7.3	橙
江西鄱阳:股长外逃	4.2	2.0	−1.5	0	1.5	0	6.2	橙
河南漯河:双汇“瘦肉精”事件	2.8	−2.5	−3.0	0	1.5	0	−1.7	红

蓝色区域:政府应对总体较为得体　黄色警报:政府应对有待进一步加强
橙色警报:政府应对存在明显问题　红色警报:政府应对严重失当,存在重大缺陷

来源:人民网 舆情频道

深圳公立医院改革提速

攻坚“最难啃的骨头”

■本报记者 杨兴云 深圳报道

深圳市卫生与人口计划生育委员会（以下简称深圳市卫人委）5月31日召开第二次公立医院改革工作会议，意味着全市公立医院改革再次提速。

此前的5月19日，深圳市卫人委首次系统提出了该市公立医院改革的思路，拟通过管办分开、政事分开、医药分开、营利与非营利分开、分工协作机制五大路径实施改革，在具体措施上，包括家庭医生进社区、全市医院组团联网等。

作为全国公立医院改革16个试点城市之一，深圳不得不面对公立医院这块“最难啃的骨头”。



大医院50%以上的资源都用在普通门诊上　CFP/供图

家庭医生进社区

“从现在开始，我们一家人再不用为看病发愁了。”刘女士说。家住深圳福田区的刘女士刚刚与赤尾社康中心的医生签订了“家庭医生”协议，这位医生将担负起他们一家的健康管理工作。

刘女士表示，原来自己和家人不管大病小病，一律都是去大医院，为了能够挂上号，常常凌晨就要赶去排队，最后得到的服务却很简单，往往是开一堆检查单，几分钟就给打发了。

“现在有了家庭医生的电话和QQ，遇到健康方面的问题随时可以咨询。”刘女士说。

深圳日前推行的“家庭医生”计划是深圳市公立医院改革的一个序曲。按照规划，到2015年，深圳全市开展家庭医生责任制的社康中心比例将达80%，签订家庭医生服务合同的家庭比例将达50%。

从4月30日起，“家庭医生”已经在福田区30家社康中心试点推行。

为此，福田区首批确定了76名具有3年以上社区卫生工作经验的医生来做“家庭医生”，其服务由政府出钱购买，免费向市民提供。

赤尾社康中心的杜明玉医生原来是妇产科医生，在成为“家庭医生”之前，经过一年多的专业培训，拿到了全科医生的执照。

赤尾社康中心目前有3名“家庭医生”。他们已经与超过200户社区家庭签订了协议，除了完成日常的社康坐诊之外，还要为签约居民家庭提供疾病咨询等服务。遇到社区居民患有重疾，还要负责联系大医院转诊。

不过，作为一项新事物，“家庭医生”真正进入家庭还面临一些困难。比如，一些社区居民对家庭医生并不信任，担心暴露自己的隐私，另一方面医生也担心居民家庭情况复杂，不愿上门服务。

此外，按照卫生部门的设想，每一名“家庭医生”平均要签约1000户家庭，服务2000~3000人。然而目前福田区第一批培训上岗的家庭医生只有76人，充其量只能服务20多万人，而福田区的户籍人口多达60多万。

福田区卫生局副局长刘敬文表示，下半年福田区计划再招130多名医生，充实到社康中心，届时这里面也能产生一部分合格的“家庭医生”。

全市医院组团联网

除了家庭医生之外，深圳市还通过资源整合的方式对公立医院进行改革。

深圳市卫人委副主任许四虎认为，深圳大医院50%以上的精力和资源都用在了普通门诊上，而这些普通门诊原本是在一级医院甚至社康中心就能解决。

> 在深圳公立医院改革思路中，出现了家庭医生进社区、全市医院组团联网等引人注目的政策

目前深圳公立医院共有副高以上职称医生6129人，绝大部分集中在罗湖、福田两区，基层医疗机构、民营医疗机构则是人才寥寥。这正是病人大量涌向大医院的主要原因。

深圳日前决定将全市医疗机构划分为13个联网组团运营，每个组团确定一家三甲综合性医院作为牵头单位，分别管辖行政区范围的医疗卫生服务，实现资源共享。

组团内的三甲医院将承担本区域内疑难和重症疾病的专科诊疗服务、住院医师规范化培训等任务。而社康中心则主要负责常见病、多发病、慢性病的诊疗服务等。

深圳市卫人委医政处处长廖庆伟表示，在联网组团内，医师将多点执业。上级医疗卫生机构还将通过临床带教、手术示范、病例讨论、学术讲座、技术培训等形式，对基层卫生服务机构进行技术和管理帮扶。“上级医院必须安排医生到组团内的下级医院或社康中心坐诊或进行指导。”

许四虎介绍称，组团运营的第一步将在公立医院中进行，下一步再扩大到民办医院。

“希望花三到五年时间逐步取消大医院的普通门诊，建立起医院和基层卫生服务机构之间的分级诊疗格局。”许四虎说。

此外，还将建立联网组团内的医疗资源共享制度，如病理检查和生化检查等项目，没有资质的医疗机构可借助有资质的机构完成，在联网组团内医疗机构间低级别的机构要认可高级别机构的检验检查结果，以方便患者。

开啃最坚硬的骨头

“在国家的五项医改任务中，公立医院改革是最难啃的‘硬骨头’。”深圳市卫人委主任江捍平说。

针对深圳公立医院目前存在的问题，深圳市卫人委提出管办分开、政事分开、医药分开、营利与非营利分开等改革方向。

在管办分开方面，将仿照香港建立公立医院管理中心，把它从卫生行政部门分离出来，形成公立医院专业化、精细化管理。

在政事公开方面，深圳将全面推行公立医院理事会制度，实行理事会领导下的院长负责制。

为落实上述公立医院改革目标，此前，深圳市卫人委与10家市直属医院院长签订了《公立医院综合目标管理责任书》。

按照《责任书》的约定，医院的经营将放权给医院，卫生行政部门将不再干预医院的任何内部运营事务。但公立医院要接受卫生行政部门的绩效考核，考核要过关，必须实现政府、患者、员工“三满意”。

与此同时，公立医院“以药养医”模式也是此次深圳公立医院改革的重点。深圳市卫人委提出，要在合理测算成本的基础上，解决取消药品加成后设立药事服务费用难题，将医院挂号费、诊查费、注射费以及药事服务成本合并为一般诊疗费，并纳入医保报销范围。

深圳“变脸”

■本报记者 杨兴云 深圳报道

眼看着马路边一棵棵高达10余米枝叶茂盛的大榕树被连根挖起，原本整洁的街道遍布着裸露的泥土以及一段段被圈起来堆满各种建筑材料的人行道，在深圳开餐馆的谢宏强眼里流露出无奈。

谢宏强的餐馆位于深圳罗湖区文锦路田贝花园附近，刚开业生意就十分火爆。谢宏强预计，按此状况，到6月底就可以实现盈利。

然而，天有不测风云。随着大运会的临近，深圳市政府在全市铺开“穿衣戴帽”外墙立面工程。随着周边环境大幅度变化，谢宏强餐馆的生意逐渐冷清下来。

“从早到晚都听到震耳欲聋的施工机械的声音，到处尘土飞扬，哪里还有客人上门。”谢宏强说。

随着8月举办大学生运动会日期的临近，这座城市正变得越来越躁动。按照官方的说法，目前的深圳，围绕举办大运会的准备工作已经进入“战时状态”。

“穿衣戴帽”工程

从深圳建设部门退休的陆志久说，眼前的深圳到处是脚手架，全城都在挖沟修路，到处堆满沙石砖块，让他不禁想起30年前开发建设深圳时的情景。

在北京奥运会、上海世博会及广州亚运会之后，深圳正在借助举办大运会的机会，不遗余力地在城市形象上大做文章。

截至目前，仅福田区就已经整治了42万平米广告招牌，粉刷楼宇1600栋，改造了80个老居住区中心广场。

在文锦北路，原本满目青翠的绿化被铲除，过街天桥上放着一些盆栽。

“深圳现已经进入台风季节，一场台风肯定就会把它们刮得无影无踪，不但起不到城市景观的美化作用，反而多出来落叶残花。”陆志久说。

更令他想不通的是，在此之前，深圳市政府花费大量资金将城市主干道上立交桥的所有水泥立面上刷油漆。“这要花费多少纳税人的钱啊!”

类似的例子不胜枚举，其中对深圳滨海大道景观绿化的改造备受市民诟病。

作为城市道路景观，原来深圳滨海大道在隔离带上种植了大量色彩艳丽的勒杜鹃花。然而，深圳相关部门却决定将生机勃勃的勒杜鹃花全部铲掉，花重金将其改造成高高的水泥墩，在上面设置长方形的大理石花台，再把铲掉的勒杜鹃花种上。众多市民因此将其称之为“棺材大道”。

“把勒杜鹃花改为盆栽，不仅使其生长的基土减少，养分降低，根基变浅，而且使马路对面的灯光易于透过，照射到对面高速行驶中驾车人的眼睛，增加交通事故。”陆志久说。

被称作中国最美的城市景观道路的深南大道也未能幸免。深圳将原来生长良好的大片花草全部铲除，重新种植草坪花卉，而新种植的花草要长到原来的效果，据现场园林部门人士介绍，至少需要两三个月时间。

这样的“穿衣戴帽”工程有价值吗？深圳市社科院一位不愿具名的专家称，市政府的上述做法实际上是延续了“文革”群众运动的思路，与深圳市场经济的背景格格不入。“在号称改革开放排头兵的深圳出现这样的情况，令人感到惊讶。”

一切以大运会为名

以大运会的名义进行的城市整治行动不局限于“穿衣戴帽”工程。

在深圳益田路一座写字楼上班的王欣感到很纳闷，怎么在一夜之间几乎天天购买的放心早餐就不见了踪影。

2000年8月启动的深圳放心早餐工程是深圳市政府为解决下岗职工再就业问题，特许深圳市金谷园公司在全市推行的一项民生工程。然而，为了迎接大运会，放心早餐也成为整治对象，不得不从该区域全部撤出。据金谷园公司有关人士介绍，以后具体的恢复时间不定，预计要在大运会结束之后。

事实上，以迎接大运会的名义，深圳市政府及相关部门除了“穿衣戴帽”外墙立面改造工程之外，还连续出台例如菜刀实名制、乘地铁刷身份证、禁止组织“夕发朝至”的汽车旅行团等多项对市民生活产生重大影响的临时性管理措施。

近日，深圳宝安区流塘镇荔园南区某出租楼底层一商铺因涉嫌贩毒被派出所查封，尽管商铺入口和出租房入口不同，但公安部门在查封商铺后的第二天晚上，即以保护案发现场和查证为理由，要求整栋出租楼房中所有66户住户马上搬离。这种在发生刑事案件后对整栋出租楼房租户采取“连坐”的做法，引起很多市民不满。

为了大运会而制定的临时性管理措施仍在一个个陆续出台。最新的引发众多市民争议的大运会期间临时性管理措施的规定是深圳市交委关于6月6日起至12月5日在深圳大部分城区禁止电动自行车上路的规定。而龙岗区也发出通告，要求若干道路两旁五金、化工、建材、灯饰、汽车美容等商铺6月30日之前搬迁。

人生第一场竞技

小升初之战



对于大部分孩子来说,“小升初”是他们的人生第一战 CNSPHOTO/供图

■ 本报记者 张然 北京报道

这个“六一”小东过得比过去两年都要轻松,因为他打赢了人生中第一场竞技赛——小升初之战。

5 月中旬,小东的妈妈王莹接到了儿子学校的电话,内容简短明了:你的孩子推优成功,已被某某中学录取。至此,王莹和小东历时近三年的“小升初之战”告捷。

每年初夏,是小升初之战尘埃落定的时候。包括推优生、特长生、共建生、点招生和条子生在内的“择校”环节已基本结束。接下来,6 月底至 7 月初,北京市各区县将根据自己的工作进度对 2011 年小升初进行按片划分的电脑派位。

但 2012 年乃至 2013 年的小升初正在粉墨登场。按论坛里家长的说法,小东和他的家长已经“上岸”,但就像游泳接力赛一样,小四、小五们又争先恐后地跳进水中。

一

小东是个优秀的孩子,一直担任班长、中队委,四年级以前成绩都保持在前三名。

四年级之后,小东明显感到一股紧张的气氛。班里的同学放学后不再像以前一样打闹玩耍,而是被家长接到培训班补课,小区里也找不到可以一起做作业的同学。

于是,小东主动要求王莹给他报班。

取消升学考试后,各中学在“电脑派位”之外选拔初中生的方式主要包括:推优生、特长生、共建生及占坑生。王莹和丈夫所在的公司不属于共建单位,小东的特长绘画也仅是边缘科目。

于是,王莹为小东做了两手准备——推优和占坑。“推优”是中学选拔学生的正规渠道,海淀区的入选比例为 13%。为了推优,王莹要求小东每次测试都要保持全 A 记录,另外,还要积极参加学校社团活动,多参与班级事务。

但获得推优资格的孩子还要参加“电脑摇号”,存在轮空的可能。王莹又给孩子报了一个海淀区重点中学的“坑班”。

“坑班”指的是重点学校通过自己的培训机构自办或与社会培训机构合办的培训班。这些坑班会在“电脑派位”之前,组织“活动”(即考试),帮助学校筛出尖子生。这种招录方式称为“点招”。

“为了获得更多‘点招’的机会,很多家长会同时报两三个坑班。”王莹说。

这些“坑班”基本学不到东西,只是交钱等通知参加“活动”。但由于最终要靠成绩说话,家长又拼命给孩子报名语文、奥数、英语培训班。

周一至周五的晚上以及整个周末,小东几乎将全部时间用于参加课外培训、特长培训及“蹲坑”。

王莹给小东做了个课程表:周二下午放学后 18:00—20:00 学美术;周四晚上 18:00—20:00 上语文;周五 18:00—21:00 学新概念英语;周六的课程是早上 10:30—12:30 学数学;下午 17:30—20:30 学口语。而周日上午 8:00—12:20 去“蹲坑”。

寒暑假更是补课的好时节。一个多月的时间,王莹把孩子的课程安排得满满的。“花了多少钱不说,光赶课就累死人。”王莹说。由于上课的地点不同,为了不迟到,王莹和小东每天中午都只能凑合吃快餐。经常是王莹开车的时候小东吃,小东上课的时候王莹再吃。

“那段时间,晚上根本不用催着他去睡觉,9 点半一过他自己就钻到屋里睡着了。”看到儿子这么辛苦,王莹和丈夫也有过动摇。但一走出家门,紧张的氛围无时无刻不在,他们也不得不向现实低头。

但小东似乎没有什么抱怨。“小升初就这样,比高考还费劲呢,考不上好初中,怎么上好高中。家长更不容易,除了上班还要陪着上课。”小东显得很释然,也早熟。

就这样,王莹和小东在忙碌中迎来了六年级。记不太清参加过多少比赛和“掐尖”考试,只记得考试后希望与失望交替出现的感觉。

最终,小东没能进入学校“点招”的大名单,但幸运的是,他推优成功了。四到六年级连续三年区三好、综合素质全 A、中队委、班长……这些荣誉帮助他打赢了人生第一战。

> 今年的小升初之战已尘埃落定,但就像游泳接力赛一样,2012 年乃至 2013 年的小升初正粉墨登场,小四、小五们又争先恐后地跳进水中

二

王莹和小东并非个案,每个想要进入重点中学的家长和孩子都免不了这场没有硝烟的战争。

1998 年,为了给孩子“减负”,北京取消了小升初统一考试政策,引入了“电脑派位”的入学机制。后来,为了保护优质教育资源,避免抹杀一些有禀赋的孩子,北京市教育部门在电脑派位的同时辅以推荐派位入学(即“推优”)、特长生招生等录取方式。

然而,由于学校教育资源极不均衡,家长都不甘心将孩子的命运交给“电脑”,希望孩子能进好中学;重点中学因为有中考压力,也希望选拔“优质资源”,这些政策一落地便被严重异化,在民间演变出了“点招”、“坑班生”、“条子生”、“密选”等五花八门的“小升初”途径。

十多年下来,电脑派位成了那些最底层家长没有办法的选择,但凡稍有经济基础的家庭,都想方设法在“电脑派位”之外寻找一条通往更好前程的道路。

赵艇的小升初路径是:民办中学保底 + 投递简历争取“点招”机会。

赵家真正开始准备是在六年级寒假。“我们准备得算晚的,因为一直觉得孩子很优秀,走‘推优’的渠道应该不成问题。但今年寒假感觉有点不对劲了。”赵艇的父亲赵彦说。

从一年级至五年级赵艇的成绩一直是班里第一,同时担任班长、大队委,参加了学校很多社团活动。六年级上半学期,赵艇的成绩掉到班里五六名,更让人不安的是,赵艇的班里已经有同学被重点中学“点招”了。

能被“点招”上的孩子被家长称为“牛娃”,他们的语数外要达到很高的水平。“以英语为例,有的学校考题能达到中考的水平。奥数就更不用说了,完全超越了教育教学大纲的要求,”赵彦说,“中上等的孩子最可怜,每次‘活动’都有机会,每次都当分母,淘汰很残酷。”

面对眼前形势,六年级的寒假期间,他不得不给孩子报了一家知名培训机构语、数、外三科的培训班。为了保险,他们又报了一个区重点中学的“坑班”。

很快,又出现了新的问题。经过打听,赵彦发现自己报的这个坑班是海淀区有名的“粪坑”,推荐学生参加“点招”的能力不强。

发现这种情况,赵彦和妻子及时调整了策略,开始给孩子制作简历,并亲自送到学校,主动出击,寻找机会。

这属于违规行为,学校都是“半地下”地接受简历。赵彦的方法是直接去学校蹲守,寻找机会面见招生办的老师。

今年 3 月,赵彦开始在网上学习“小升初”简历的制作。比较网上各种模板,再结合赵艇的实际情况,赵彦设计了一本近 30 页的简历。

“正是这份简历,敲开了重点中学的大门。”赵彦说。赵艇作为学校的“钦点”孩子被允许参加“坑班”组织的“活动”。最终,赵艇通过了考试。

为了“保底”,赵彦在 4 月份给孩子报名参加了海淀区一所很好的民办学校的招生考试,并成功考进了该校的实验班。“家长要选一个保底校,这一步是必须做的,不然真不踏实。”赵彦说。

小升初名词解释

推荐派位

又称“推优”。主要看小学生是否是市、区级“三好”生,是否担任班干,学习是否优秀等综合素质。北京市主要区县“推优”比例为:海淀 13%,东城 20%,西城 30%。“推优”一般在 5 月中旬之前结束。学生获得“推优”资格后可填报 1至5 个志愿,因为有轮空的可能,建议家长填报志愿时有层次地选择目标校,提高中标率。

点招

重点中学不公开、不透明却很有效的小升初招生方式。这些中学自己办培训班或授权某个机构办培训班(即“坑班”),学生通过参加“坑班”以获取这些中学的“点招”考试机会,学校再从中择优录取。“点招”时间一般集中在每年的 11 月到第二年的 3 月。

特长生

主要是文艺、科技、体育方面的特长,要求严格,招收比例低。特长生考试一般在每年 5 月中旬举行。

共建生

一些企事业单位与重点中学有共建项目,学校每年给这些单位职工子弟部分小升初名额。



| 一周中国 |



内蒙古建立草原生态补偿机制

内蒙古有13亿亩天然草原,为加快建立草原生态恢复补偿机制,内蒙古决定加大禁牧、休牧、轮牧的补偿力度。近日有媒体报道,国务院决定从2011年到2015年,中央财政每年出130多亿元,在内蒙古、新疆等8个主要草原畜牧区建立草原生态保护补助奖励机制。

经观点评 通过禁牧等手段保护草原,体现出政府对生态环保认识有了提升。禁,是最简单直接的手段,易短期见效。然而,草原环境恶化的原因是多方面的:地下水源的短缺、沙漠化的扩大等,改善草原地区的生态环境,亦需要多方面入手,需要有长远的规划。同时,也要处理好退耕牧民的生活问题。

北京平谷面包车撞入学生队伍致3死21人伤

6月2日,北京市平谷区的马昌营中心小学门口发生一起交通事故,学生们在下车走往学校的途中,一辆外地牌照的面包车从侧面撞了过来,目前事故已造成3人死亡,21人受伤,除了两名行人,其余都是该校学生。具体情况在调查中。

经观点评 校门口的交通事故令人扼腕,学生的交通安全再次引起我们关注。一方面,加强学校附近的交通管理,通过划定限速区、标牌提示等方式提醒车辆控制车速;另外,也要对中小学生加强交通安全教育,增强他们自我保护的意识。



杭州治堵限行试行一天即夭折

近日,杭州交警部门为"治堵"推出"试限流"举措,结果高架路上车流量有所减少,但地面道路却堵得结结实实,试限行措施仅实行一天即宣告取消。

经观点评 近年,拥堵成为中国多个大城市的痼疾。究其原因,机动车辆的发展过快是表象,基础设施的薄弱、城市规划布局失衡、城市建设的短视是内因。杭州、北京等城市治理尝试,往往是限字当先,而从规划入手,处理城市功能区的分布,平衡好公交、行人、车辆的"上路权",才是长期有效的方式。

南科大45名学生大多数称不高考

高考在即,南方科技大学今年首批入学的45名学生大多数表示将不会参加高考。南科大创校校长朱清时称,是否参加高考由学生和家长商量后自行决定,今秋招生计划暂"无暇考虑"。

经观点评 南科大作为中国高校教育体制改革的先锋,无论成功与否,都值得我们关注。高考是中国高校的学生选拔制度,在这样的教育体制下,抛弃高考,能否建立一个公平有效的择优机制,仍需要教育者们深思。南科大的自主招生体制是否能够经得起时间的考验,我们仍然需要等待。不过,高校改革的尝试不要停步,希望能够出现更多"另类"高校,为中国高等教育的水潭,引入激活体制的鲶鱼。

点评人:周靓

陕甘宁振兴规划将出

革命老区资源利益格局重整

■ 本报记者 张延龙 西安报道

旨在支持"老区人民与全国人民同步实现小康"的《陕甘宁革命老区振兴规划》,有望在近期正式颁布实施。

5月26日,国家发改委在西安召开陕甘宁革命老区振兴规划征求意见座谈会,与会者向本报透露,"这也是规划正式出台前的最后一次征求意见座谈"。

规划共涉及陕西、甘肃、宁夏三省8个地级市和9个县,在以往,这些地区尽管坐拥丰富的石油、煤炭等自然资源,但多数仍属于"老少边穷"地区,政府财力、人均收入远落后于全国平均水平。如今他们的命运即将迎来转折:规划将对资源利益分配重新进行制度性调整。

消灭贫困

本报获得的一份规划《征求意见稿》显示,该规划范围将包括陕西省的延安、榆林、铜川,甘肃省的庆阳、平凉,宁夏回族自治区的吴忠、固原、中卫,以及陕西渭南富平、咸阳旬邑、淳化、长武、彬县、三原、泾阳,甘肃白银会宁,宁夏银川灵武等8个地级市和9个县(市)。

其规划范围总面积19.3万平方公里,大约与成渝经济区相当,涉及人口近2000万。

陕西省社科院学术委员会副主任、陕西省西部大开发总思路课题主持人张宝通对本报说,陕甘宁经济区的定位将是西部地区的新经济增长带,目前中央对经济区布局基本按照了"三"、"四"、"五"的原则——

"三"指具有全国影响的经济增长极,包括成渝、关中天水和广西北部湾;"四"指西部地区的新经济增长带,包括呼包银、新疆天山北坡、兰西格、陕甘宁等经济区;"五"指省域经济增长点,包括滇中、黔中、西江上游、宁夏沿黄、西藏"一江三河"等。

而从时间表看,陕甘宁经济区也有望成为定位于西部地区新经济增长带的"四"个经济区中,最先亮相的一个。

据悉,陕甘宁经济区的战略定位将包括国家能源化工基地、红色文化产业基地、现代旱作农业发展示范区、黄土高原生态文明试验区、统筹城乡综合配套改革试点区等"三区两基地"。

其目标是,到2015年,"人均地区生产总值达到全国平均水平,建成国家能源化工基地,现代能源产业体系初步形成,城乡居民收入和人均基本公共服务能力超过西部地区平均水平,绝对贫困人口大幅下降";到2020年,"消除绝对贫困现象,人民生活水平和质量不断提高,基本公共服务水平达到全国平均水平,与全国人民同步实现全面建成小康社会"。

而作为《关中—天水经济区规划》之后,中央在西北地区布局的又一经济区规划,其未来成效也被当地给予厚望,一位陕西省厅级官员对本报说,"西部大开发的过去10年,坦率地说,确实对西安、重庆、成都等核心城市带来了非常大的改观,但对于更广泛的二、三线城市,并没有体现出大家希望产生的效果,尤其是西北大量地区由于自然环境、区位环境恶劣,仍属老少边穷地带,我们也希望这个规划能改变现状"。

纽带

国家发改委的官员在5月26日的座谈会上说,陕甘宁革命老区具有"两大优势"——红色政治优势和能源资源优势,但也面临交通瓶颈和水资源瓶颈,因此下一步必须"强化政策支持,进一步加大资金投入"。

据统计,这些革命老区目前人均GDP和财政支出分别为全国平均水平的76%和69%,城、乡居民收入仅为全国平均水平的77%和68%,55%的县是国家级贫困县,城镇化率比全国平均水平低11.9个百分点。

此外,这些地方尽管是中国最重要的能源通道,但基础设施建设滞后,瓶颈制约十分明显,"铁路和公路网密度均低于西部地区平均水平,仍有部分乡村至今未通公路,交通运输能力不足,物流成本高,是制约经济社会发展的主要瓶颈。"

2008年,中国西北第一支工农革命武装和"南梁政府"的诞生地——甘肃庆阳倡议发起建设陕甘宁革命老区经济区,庆阳是第二次国内革命战争后期全国"硕果仅存"的西北根据地的核心区,是党中央和中央红军长征的落脚点和抗日的出发地,之后成为陕甘宁边区的重要组成部分,也是全国惟一从未丧失的老革命根据地。

庆阳市拥有甘肃省最丰富的石油、煤炭、天然气等资源,如今,这里是中石油长庆油田的重要开采地,但目前仍有大量国家贫困县。倡议发起后,与之地缘区位、自然资源类似的陕西省延安市、榆林市,宁夏回族自治区吴忠市、固原市,甘肃省白银市、平凉市等城市纷纷响应,连续多次召开联席会议座谈,并在此后得到了国家发改委、国务院发展研究中心的支持。



经济观察报 / 制图

> 他们的命运即将迎来转折:规划将对资源利益分配重新进行制度性调整

除了资源禀赋和对分配体制的不满,联系这些城市的纽带在于"红色文化","着眼相连的地缘关系、相似的资源禀赋和共同的革命历史地位而发起创建",庆阳市市长周强此前说。

分配制度重划

上述地方发改委的官员说,规划的灵魂是"回报老区、支持老区",涉及如何做到"支持"和"回报",与以往大量经济区规划所赋予"先行先试"改革权不同的是,规划将给予相当力度的支持政策。

比如在财政政策上,中央财政将提高革命老区转移支付系数,大幅度增加一般性转移支付规模,大幅度提高专项转移支付规模。

此外,规划征求意见稿亦称,拟加大政府投入力度,中央财政性投资要优先向老区民生工程、基础设施和生态环境等领域倾斜。中央安排的公益类项目,取消老区市、县配套资金,不足部分由中央财政分担。适当降低其他项目资金的地方配套比例。

更重要的政策在于对于石油、煤炭等自然资源分配利益的重划,当地官员认为,分配体制是这些地市过去多年来,尽管坐拥大量资源但仍陷入贫穷的重要原因。

一位甘肃省官员说,根据他们的测算,"比如说中石油在我们这里开采原油,80%的利润都被央企拿走了,国家拿走的不到20%,留给地方的,大约只有2%"。

上述陕西省官员亦称,在石油资源丰厚的陕北地区,"中石油每开采1吨原油,留给地方大约是8块钱,而陕西省自己的延长石油每开采1吨原油,留给地方大约是800元",两者差异近百倍。

与陕西省拥有省属的石油公司延长石油不同的是,大量地市并不具备此特殊平台,石油资源只能由中石油等央企进行开采,改善分配关系只能寄望制度层面。

据称,为了改善这个局面,资源税改革有望在老区进一步推行,煤炭、石油按5%税率从价计征,资源税分配向基层政府倾斜。

过去困扰于资源开采和环境治理问题无人买单的老区地方政府,也有望得到他们所期望"谁污染、谁治理"的答案。据称,这些区域将开征资源开采生态补偿费,石油、煤炭按每吨售价的2%征收,其他矿产资源按1%征收,以"建立矿业企业矿区环境治理和生态恢复责任机制"。

上述甘肃省官员说,"本来老区地方政府提的想法是按5%来计征,毕竟大家都明白,把资源开采导致的生态环境烂摊子完全交给地方来治理,于情于理都讲不通,但央企那边阻力很大,经过多次协商沟通,这个比例降到了2%,希望是一个多方都能接受的结局"。

其他的"帮扶政策"可能还包括建立"中央企业支持老区发展的长效机制,每年从当地分支企业经营利润中拿出2%支持地方经济社会发展",他说,这在政策制订中同样遭到了央企方面的强大阻力。

"如今从头制订规划政策,又发现到处都是矛盾,"上述甘肃省官员说,"涉及大量央企,未来依然阻力重重"。

安顺市市长罗宁

我们走慢的好处之一就是有前车之鉴

■ 本报记者 刘金松 实习记者 宋平 安顺报道

在新一轮的西部大开发中,贵州有了自己的战略平台,黔中经济区的建设已被列入了国家的"十二五"发展规划。上升为国家战略后,地方政府也在积极行动,经济联系较为紧密的贵阳和安顺正在就一体化进行协商。

5月29日,安顺市长罗宁在接受本报记者采访表示,"一体化"首先是一个概念、一个口号,但是不能仅仅停留在口号上。推动两地同城化已经写入了2011年贵州省政府的工作报告。在两地交界处的"先行启动区"也在规划中。

5月中旬,贵州省长赵克志在会见前去考察的投资商代表时表示,将把"黔中经济区"建设成为推动贵州经济社会加快发展的"发动机",培育成为西部地区重要的经济增长极,目前"黔中经济区"的相关发展规划正在加快编制完善中。

国家发改委国土开发与地区经济研究所所长肖金成认为,作为黔中发展很重要的一点就是经济产业和人口,而贵州省3000多万人口,很多分布在生态脆弱,不太适合居住的地方,需要逐渐把人转移出来,最大的承载空间就是黔中地区。

罗宁认为,"城镇化的目的主要是解决农民下山、进城进镇问题。"在这方面,安顺的优势不仅是靠近区域核心贵阳,还有着贵州颇为稀缺的平地资源。据罗宁介绍,贵州有93%是山区,相对比较平坦的区域就是安顺连接贵阳这一带,这里具备打造工业化和城镇化天然的一个自然条件和基础。

经济观察报:黔中经济区上升为国家战略后,各个地方也都在将这一战略落地,安顺的定位是什么?

罗宁:"黔中经济区"已经成为贵州省经济发展的重点开发区,也会成为贵州省"十二五"期间的发动机、增长极。"黔中经济区"里面还有省会城市贵阳,它是整个经济区的"核心"。安顺大部分在"黔中经济区"里面,历史上有一句话是安顺叫"黔中腹地"。我们要发挥我们离贵阳很近、交通比较便捷、有一定的城镇基础和工业基础的优势。推动城镇化和工业化相互协调、相互统一、相互发展。

经济观察报:安顺提出了和贵阳的一体化发展,目前进展如何?

罗宁:"一体化"首先是安顺提出来的。区域的发展不以人的意志为转移,也不以你的行政区域限制而限制,是在更宽范围内优化配置资源,在更宽范围内实现优势互补的一种发展。

贵阳目前的城市人口密度比较大。安顺离贵阳近,土地便宜,我们有土地优势。其次从投入、产出比看,如果没有平地做支撑,投入产出比就比较小,我们常说贵州是"地无三尺平",目前具有大规模成片开发潜力的,还属安顺。

贵安一体化已经写在了今年贵州省政府的工作报告里面。这是一个成果,大家已经认同了这个概念。我们在这个大概念里面搞了一个"先行启动区",目前已经引起了省里重视。

经济观察报:贵阳作为一个区域的中心,安顺在产业上和其实现对接?

罗宁:黄果树都是贵阳的,虽然旅游到安顺,但吃住基本都在贵阳。"贵安一体化"的问题,我们已经通过市委市政府拜会过贵阳市市委市政府,它的市委市政府已经表态,是两家合作的产物。


罗宁 刘金松 / 摄

在"贵安一体化"的过程中,围绕城镇化、工业化带动战略,既要有工业化的产业支撑,又有城镇化的支撑,这是我们真正能够实现可持续发展的东西。我们刚开始设计就是一定不能是"睡城",有产业支撑才能有活力,产业是我们源源不竭的动力,一定要有人提供需求,这就要靠工业化、产业化带来人口的集聚。我们走慢的好处之一就是有前车之鉴,可以少走很多原来城镇化和工业化中走过的弯路。

经济观察报:黄果树是安顺的一张名片,海航最近入股之后,占50%的相对控股权,为什么会把这种优质资产的控制权让渡出去?会不会让公众觉得安顺的优质资源被拿走了?

罗宁:不能理解为我们的优质资源被拿走了,我觉得不论是对于地方政府还是当地老百姓来说,首先要看,通过合作,当地老百姓的就业量解决了没有?当地依托在核心旅游资产上的产业总量是不是做大了?对财政的贡献是不是大了?如果做到这三个"大",就不要说谁是控股权的问题了,我觉得就是不求所有,但是为我所用。

如果说海航进来以后在未来的三到五年之内迅速实现投资100个亿的目标,试想它带来拉动作用会有多大。海航对于在安顺的投资已经有规划了,不久就要开通到黄果树的旅游专线。

我们现在发展都说"民生为本","民生为本"体现在哪里,我们就看就业增加了没有?工资增加了没有、税增加了没有。如果对这三个都有利,就应该去干。

可能大家都知道黄果树,但不知道安顺。我们希望通过黄果树的品牌资源和海航资源的对接,能为我们带来市场、资金、人才、现代经营的理念,从而实现"1+1>2"的效果。

诺基亚的绯闻和现实

■ 本报评论员 沈建缘

微软 CEO 斯蒂夫·巴尔默在最近一次的内部会议上称,Windows Phone 7 与其他手机操作系统有明显的区别,“我们正以一种新的方法和一个独特的角度把握这一商机。”微软正着手在智能手机领域里大展拳脚,但这显然不包括收购诺基亚。

市场正盛传微软将以 190 亿美元的价格收购诺基亚的手机业务。6 月 2 日,微软公司发言人道格·多森(Doug Dawson)发表声明称:“微软收购传闻是完全没有事实根据的谣传。”

谣言并非全然没有逻辑。由于产品平均售价和销量均弱于之前的预期,诺基亚于 6 月 1 日下调了第二季度及全年业绩预期。股价随之大跌 1.18 美元,跌幅为 14.39%,收于 7.02 美元。如果这时展开收购,无疑成本更低了。

这已经不是诺基亚第一次发布令人沮丧的消息。2010 年,手机制造商三星和索尼爱立信退出对诺基亚手机操作系统塞班平台的支持。诺基亚执行总裁 Lee Williams 辞职之后,塞班平台和诺基亚都处于异常艰难的境地。

微软在传统上其实并不讨厌硬件业务,并不像外界想象的那样到了万不得已需要靠收购才能完成硬件研发制造的地步。要知道,在微软的雷蒙德总部,就有一个专门为研究和制造与软件相匹配的专门的硬件部门,Windows Phone、XBOX、Kinect 体验游戏设备等带有微软基因的硬件产品都出自那里。

这些都构成了诺基亚将委身微软传言的基础,更何况,诺基亚与微软合作已久。

诺基亚与微软早在 2009 年就曾尝试合作,将微软的 Microsoft Office Mobile 及相关通信与协作软件及服务整合进诺基亚的智能手机。当时,双方准备面向企业、运营商和个人销售这些解决方案,但合作并没有有效遏制苹果和谷歌操作系统迅速推进市场的脚步。谷歌 Android 系统已经有了巨大发展,目前全球超过 40%的智能手机都采用 Android 系统。这些都是以诺基亚的塞班系统份额的下降为代价的。

相比智能手机产业链上能够真正赚钱的那些公司,微软也急于寻找突破口。但是,对于微软,整合诺基亚并非一个好的选项。

诺基亚的困境某种程度上也反映了 PC 产业链的附加值和利润从硬件向软件和服务转移的路程,正在手机产业链上重复。

移动互联网的应用正在改变手机厂商的生存方式,但是船大掉头难,诺基亚正是这片海中最大的船。

当塞班平台每年给诺基亚带来巨额盈利的时候,诺基亚所有的组织架构都是照这个模式设置的,要打破这个固化模式,跟上一个新的方向,这怎么会是一件简单的事情呢?一位诺基亚的工程师这样称:“当你公司利润还很好的时候,哪怕 CEO 想改变,下面的人也不觉得必要。哪怕你要做一个新业务,如果没有整个公司的架构配合,也没有办法。不是大家没有意识到这个问题,意识到和做到,是两件事情。”“不到生死攸关的时候,能不改变就不改变”也是常理。

在这样的情境下,即使诺基亚已经比以前便宜多了,微软似乎也并不打算将时间和精力花在整合两个出身不同的企业身上。毕竟,这些事情落实到最后,都是人的问题,更多的时间将被用在企业内耗中。这对于迅速变化中的智能手机市场而言,将是致命的缺陷。

诺基亚仍对外宣布,不希望使用 Windows Phone 7 从而完全放弃塞班平台,只要能盈利就要保住塞班平台。但是,止住手机市场份额下滑的趋势,应对苹果、谷歌 Android、RIM 和惠普等手机生产商推出的一代又一代新款智能手机的重任,看来只能倚重 Windows Phone 7 了。

诺基亚已经承诺将推出 Windows Phone 7 手机,这项生产和营销承诺价值达 10 亿美元。微软移动操作系统对每部手机的收费不超过 15 美元。这就意味着微软必须销售 6000 万部 Windows 手机才能使移动业务成为一个 10 亿美元的业务。如果诺基亚不能重整旗鼓,微软和诺基亚本身都将受到致命打击。

微软和诺基亚都押宝在 2012 年 Windows Phone 手机的大规模量产。在 2011 年,微软和诺基亚还有机会吗?

结构调整不能以中小企业死亡为代价

■ 本报评论员 邹卫国

中国中小企业当下的窘境,日益得到了各方关注。虽然当局否认中小企业倒闭潮的存在,但是我们仍可以感受到这些企业所处的困境。很多人说,现在中小企业面临的形势,比 2008 年金融危机时还要严峻。

中小企业陷入困境的原因是全方位的,从原料、人工到融资等各方面,传来的都不是好消息。特别是融资,有企业主反映,目前的融资成本上升了三成以上。中小企业受到歧视也是原因之一。一个得到广泛支持的言论说,这些压力正好适合驱动产业结构调整。那些倒闭的或陷入困境的企业,很多被指责为高耗能、落后产能、低附加值。在这个结论下,既定的紧缩政策必须坚持——所谓继续将金融危机时的宽松政策回归正常化。

每一个中小企业背后,站的是一群人和若干个家庭。一个企业的倒闭,往往意味着这一群人受到了重创。

经常,我们很多人往往会为被驱赶的街头摊贩而扼腕。他们的生活因为一部分人追求的城市景观——所谓市容——而被牺牲掉。

这些事不时地发生在我们身边,底层人士的痛苦很容易打动我们。但是,在很多企业被冠以“不符合产业结构调整方向”、“落后产能”等等头衔而遭受排斥之时,我们很少意识到,这类事情其实有类似的本质。

在货币政策正常化的旗号下,人民币存款准备金率已经创造了 21%的历史纪录。有人放言,这个指标还可以再提高。激进者称,存款准备金率在理论上没有上限。这些言论没有考虑货币紧缩对于民间融资的冲击,而民间融资正是中小企业的命脉所在。

民间融资价格激增成为高利贷,这个现象表明,货币政策对于中小企业而言,已经过度紧缩了。高融资成本导致很多中小企业度日如年,事实显而易见,但官员声称一切正常。正是因为他们的宏大话语权,中小企业的痛苦被大大忽略了。紧缩政策对于中小企业的创伤,也在很大程度上没有得到考虑。

我们认为,这种态度低估了中小企业的痛苦程度,以及这种痛苦对于整体经济的破坏性。

比如,“淘汰中小企业促进产业结构调整”的说辞存在着极大的漏洞。我们知道,转型并非是一蹴而就的事情。并非说,把这些不符合升级产业定义的企业打死,结构就调整好了。这种做法对整体社会福利没有任何改进,甚至还有破坏作用。

对于中国经济整体产业结构调整,商学院的课程里有一个非常有意思的企业决策案例,可供比照。说是企业有两个业务,一个很挣钱,一个不挣钱。那么为了提高企业的利润,下一步的决策是什么?

很多人说,把亏损业务砍掉不就可以了吗?

正确的做法跟这个不一样。当你真把亏损业务一刀砍断之后,你的挣钱的那个业务,有可能也会变得亏损。至少有两个原因:其一,亏损的部门承担了企业的成本,并且在整体上是形成企业规模效应的有效构成,当这些业务被砍掉之后,规模效应就可能大大减弱;其二,可能正是这个不挣钱的业务,维护了那个挣钱业务的市场地位。

这里不列举更多的理由了。中国的思路更类似简单处理:把不挣钱的给砍掉。这个论调得到了太多的支持。即使在宏观政策导致了很多中小企业陷入困境之际,这种论调仍给予相关政策以理论支持。支持者说,他们倒则倒矣,正好调整产业结构。但是,他们没有想到,当你把这些业务砍掉之后,整个产业环境、创业环境会变得极其恶劣的可能性。

抛开这些经济层面不算,如果我们有以所有人的幸福作为基准和出发点来评判事情的共识,那么我们发现这些做法也是很不合理的。

在很多时候,有些地方和部门过多地从预算角度来考虑问题,而不是基于其辖区的每个人的生活和幸福。因拆迁导致的丑闻就是这种思维的典型表现。对于中小企业,政府同样有类似的思维。

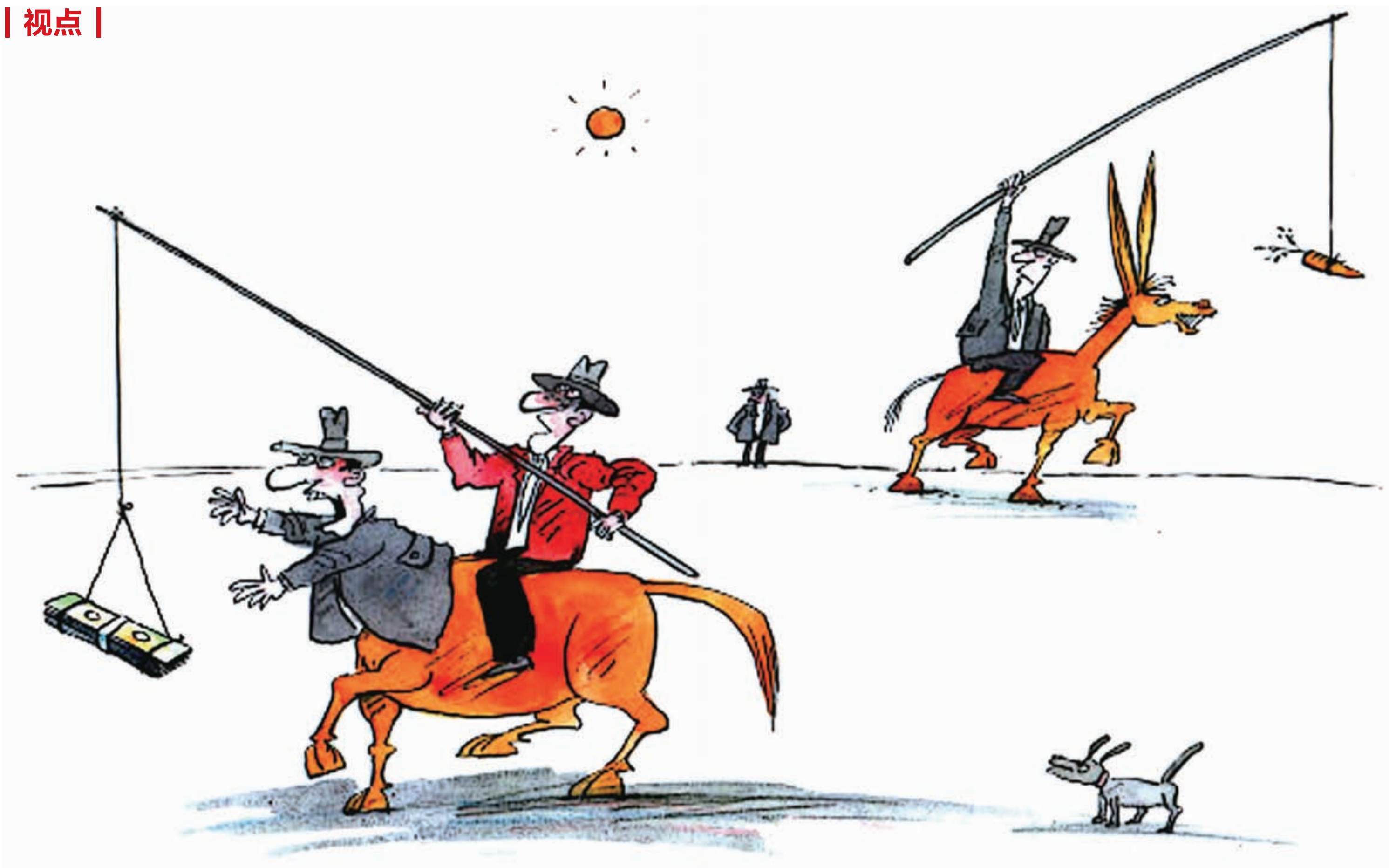
促进节能减排,淘汰落后产能和部分效率低下的企业,这个政策导向本没有什么问题,但是,当我们把这些政策凌驾到那些中小企业之上时,又与驱赶街头游商有多大区别呢?

我们深知,货币紧缩必然给一部分企业带来压力,在紧缩周期中,很多企业确实可能出现资金链紧张,甚至断裂。如果从中小企业的角度看,货币紧缩确实已经超出了它们的承受能力。

为什么这一次中小企业感受尤其深,甚至觉得超过了金融危机的 2008 年?一方面,即使在正常年景,中小企业的融资问题也解决得不好。现在,货币紧缩下,银行资金集中到大企业,中小企业只好借高利贷,一旦市场环境发生变化,它们马上就会面临资金链断裂;另一方面是实业环境的问题,表面上看是紧缩过度,实质来看,可能是宏观政策,尤其是对中小企业的政策出了问题,譬如从融资、创业到发展环境——各地都忙着和央企对接,无人搭理中小企业等等。

解决之道是什么?调控政策确实要避免出现超调。所谓存款准备金率没有上限的说法是缺乏科学依据的。更需要注意的是,宏观经济调控的目标是让所有人更加幸福,即便是所谓的过剩产能企业,只要其合法经营,有什么理由一定要等到它们被扼杀才停手呢?

| 视点 |



贷款难得

漫画/Cagle.com

中国大学的危机

■ 本报评论员 启越

高考对于中国人来说,基本就是一个爱与恨的混合物,其划分标准是看你站在“独木桥”的哪一头。过去的了大都是爱,没过去的自然是恨。所谓知识改变命运,基本上也可以理解为高考改变命运,而如今,这种催化剂的作用正在弱化。

数据显示,与去年相比,今年全国的高考报名人数减少了 30 多万人。这是自 2009 年以来连续第三年呈下降趋势。生源减少了,扩招还未停止,这意味着大学录取率大大提高了。在不久的将来,上大学将是多数人触手可及的梦想。甚至有分析人士断言,由于高考生源锐减,部分高校或将因此遭遇生存危机。

高考生源的减少,一个主要原因是自上世纪 80 年代以来,全国人口出生率不断下降,新出生人口逐年减少,导致适龄高中生减少。与此同时,高考的弃考人数也在逐年上升。2009 年,高考弃考人数达到 84 万,据教育部公布的数据,2010 年高考弃考人数已接近 100 万。人们总结为高考“三放弃”现象,即高考前放弃考试,高考后放弃志愿填报,开学时放弃报到。

“三放弃”的共同结果是拒绝上中国的大学。弃考者也分为两类,一类是弃中国大学而选择国外大学。比如在 2010 年的 100 万弃考者中,因出国留学而选择弃考者的比例达到 21.1%。具体到地方,2007 年,南京应届高中毕业生被国外大学录取的学生约占 0.7%,2009 年达到 1.7%,在一些国家级和省、市示范学校,这一数字甚至占到应届高中毕业生总数的 5%~10%。

去国外留学的低龄化趋势,一方面自然体现了我们教育的国际化程度越来越高,另一方面,也显示出国外大学教育体制对国内高中生的吸引力。国内大学教育弊端,我们已经是有目共睹——行政化、学术造假、功利性等等,与之相对的,我们失去了大学的自由、独立之精神。学者张汝伦曾经如此描述我们的大学:“今天的大学真的放不下一张平静的书桌,或已无需一张平静的书桌了吗?只要在大学校园里走一圈,不难得出答案:公司、商行、卡拉 OK 和超市乃至歌厅舞厅和酒楼,大学一概不缺,惟独缺乏它自己的理念。”我们难道不深以为然吗?

异议者也许会反驳说,高中留学人数增加只是中国教育多元化的一个表现,这就如同萝卜青菜各有所爱,不能说明中国大学教育就有多糟糕。那么请看看另外一批弃考者,他们并非出国留学,或没有财力去上国外的大学,但是他们同样不愿意上国内大学。数据显示,弃考者中,除了那些出国留学者,还有一些因为学费高、就业难而放弃高考者,而这些多是农村考生。这些孩子放弃高考的一个主要原因就是读大学的性价比太低。

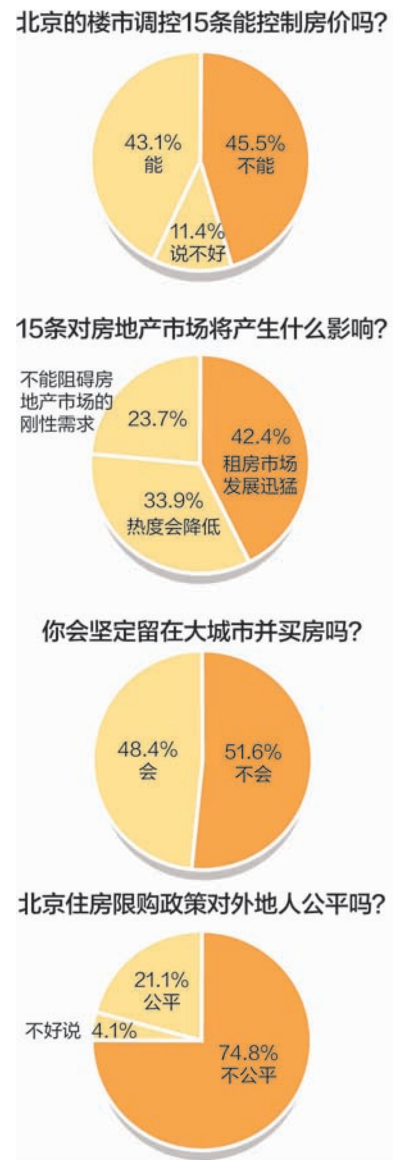
基本上可以算出,读北京一个普通大学的普通专业,4 年的总支出不会低于 10 万元,而毕业后,即使不失业,工资的起薪也很低。对于一个农村孩子来说,考大学不再是命运的向上,而是一场胜算不大的赌博。

我们失去了那些优秀的学生,他们去了国外。我们同时也无法保证低收入者能上大学,教育失去了公平。我们的大学正在培养的,却是一批创造力不足的学生。中国高等教育的改革多年前就开始有人呼吁,而却一直雷声大雨点小。生源倒逼的危机终将来临,如果再不寻求改变,毫无疑问,中国很多高校将面临无生可招的境地。

| 一周调查 |

中国平安 PING AN 保险·银行·投资

本栏目由中国平安
“中国人财富商数指数调研”
特别呈现



更多调查请登录经济观察网、凤凰网
www.eeo.com.cn
www.ifeng.com

编读往来

降蕴彰:
《农业部“来信”紧急清理转基因》
刊于 5 月 30 日 02 版

在不能保证转基因食品是 100%安全的情况下,必须把它当成是有害的。道理很简单:因为这是天天要吃的食品,这关系到中国的国家安全及子孙后代……

——乌有之乡网友 china 牛虻

对已经造成的后果谁来负责?这种行为是要比什么毒豆芽、健美猪的危害要大得多,应该从生产企业到监管方面一律重责,不能这样轻描淡写地就过去了。

——新浪江苏南京手机用户

既是国家工程院院士育种专家,为何还会违法盲目引进属争议的不安全品种?是伪育种专家还是仇恨国民?发人深思。

——新浪山东淄博网友 saicheng88

谢良兵:
《大旱重提三峡争议 1239 亿开启后续时代》
刊于 5 月 30 日 09 版

不论大小水库,凡是强硬改变自然状态,必然会造成不同程度的自然破坏。水文变化大,加上雨水不足,自然是湖水见底,干旱连年了。到底三峡总体的利与弊,事实作证,并非科学作证,科学只能是遵循规律,减少错误率的发生罢了。

——新浪广东江门网友 狼雕牛熊

胡蓉萍:
《全民放贷》
刊于 5 月 30 日 19 版

全国这个问题都很严重,监管部门如果不加以防范可能会出现很严重的社会问题。

——新浪河南郑州网友 51 飞扬

所谓宽松货币环境就是用纸片换黄金的手法。无节制地放贷将把企业和国家都推向绝境。通货膨胀下倒霉的还是工薪阶层和农民。

——新浪广东广州网友 寒易秋

我的南海我做主

■ 余似禾 / 文

4 月底、5 月初，中国有三条深水油气作业设施下水试航。这是中国海洋石油工业里程碑事件，让许多为海洋油气奋斗的官员和专家激动得热泪盈眶。

海洋石油 981 半潜深水钻机、海洋石油 201 深水铺管船和海洋石油 681 深水工作船建成，最现实的意义就是中国能够立刻在南海启动深水作业。海洋石油 981 的建造者、上海外高桥船厂说：“平台的成功建造对于提升我国在海洋争议区内的话语权，实现国家能源战略规划，维护国家民族利益具有重要的战略意义。”

在南海有争议区域进行油气勘探已成为中国的当务之急。海洋石油 981 试航之日，中国海洋石油总公司立刻公布了 19 个南海区块对外合作，其中有 6 个深水区块，3 个在南海西部，3 个在南海东部。目前尚不知这些区块是否处于有争议海域。同时，中国海洋石油有限公司首席执行官杨华在香港宣布，今年公司要在南海钻 6 口深水井。

中石油和中石化在南海也是潜流涌动。有报道称，在沉寂了两年之后，中石油目前也准备启动在南海的勘探。该公司今年可能计划钻两口深油井。中石油的地震测试公司——东方物探——正在与设立在休斯敦的 OHM Rock Solid Images 谈判，希望使用后者的控源电磁（CSEM）技术，以有效地提高井位薄层电阻率油气解释精度，提高打井准确率。

中石化与挪威国家石油公司正在合作，对中石化在南海的深水区块进行地质研究，以便确定井位。消息人士称，中石化计划在“十二五”期间建一到两台深水钻机。有理由相信，海洋油气专家傅成玉入主中石化以后，该计划会顺利实施。

可以说，南海从此进入了多事之秋。5 月底，越南指责中国干扰越南在南海的地震作业，并称，三艘中国海事船损坏了其地震船 Binh Minh 二号上的设施。对此，中国外交部反驳称，中方采取的行动完全是在中方管辖海域进行的正常海洋执法监察活动。6 月 1 日，菲律宾称，5 月底以来中国海洋调查船和军舰在南沙菲“领海”内竖铁柱、设浮标，并召见中国使馆的临时代办表示严重关切。中国媒体报道，海洋石油 981 将在今年 7 月赴南海服役。对此，菲律宾要求中国公布钻机的确切位置，并指出该计划不应该被放置在菲律宾领海水域。

中国、越南、菲律宾、马来西亚和文莱分别对 170 万平方公里的南海海域声称主权。1984 年，邓小平提出“搁置争议，共同开发”的方针，但没有得到这些国家的响应。唯一的一次合作是 2004 年。中海油和菲律宾、越南国家石油公司签订协议，使用中海油服的南海 502 地震船在 14 万平方公里的争议区进行二维地震测试。测试于 2005 年结束，从此没有下文。

邓小平的策略并不意味着放弃主权。他曾明确指出，主权问题不是一个可以讨论的问题。

进入新世纪，中国为加快南海开发，批准传统的陆上石油公司中石油和中石化进入南海勘探。目前中石油在南海拥有 20 个区块，面积 12.7 万平方公里。中石化也拥有两个区块。

由于过分强调“搁置争议、共同开发”，加之缺乏深水设施和经验，中国在南海有争议海域的开发一再被延误。

2008 年，中石油已经与美国越洋公司签约，租用其 Jack Bates 深水钻机在南海钻深水井。由于中国担心此举在奥运之年节外生枝，与越南产生摩擦，中石油被要求放弃当年的钻井计划。

据称，由于担心越南的抗议，中石油和中石化在南海的勘探多次被取消。

中国不能再等了。中海油已经信誓旦旦要在南海深水建立 5 千万吨油当量的油气生产能力。为此，该公司的上游专业公司中海油有限公司必须加大开发，探明新的储量。现实已经把中海油逼到了墙角。从 2007 年到 2009 年，该公司在南海的新探明储量每年下降，由 2007 年的 9.8 亿桶油当量降到 2009 年的 9.6 亿桶。

中国在南海深水勘探开发不可阻挡，冲突也不可避免。中国需要启动外交机器和智慧去解决。此外，中国石油公司也可以学越南的做法，与外国大石油公司，尤其是美国公司携手，签订生产分成合同，联合开发有争议的南海海域。

如果这些努力都失败了，武力自卫将是中国捍卫主权和领土完整的必然选择。中国在主权海域内进行油气作业必须理直气壮。

（作者为能源市场资深分析师）

马英九连任的罩门所在

■ 薛理泰 / 文

台湾下任“总统”大选将于明年 1 月举行。这次大选有两个与往年不同的特点：其一是大选从 3 月 26 日前移到 1 月 14 日；其二是大选同立法委员改选同时进行。

按理，既然现在是国民党执政，足以运用行政优势，加以策略性地运作，则无论是大选还是立委改选，都能在选举前的筹划期间及选举过程中间体现出来。这是在野党力所不逮的。然而，就当前台湾政坛动向而言，民进党在民众中的支持度骎骎乎直追国民党，近月已经出现后来居上的态势。

不带有倾向性的民调报告对于预测大选的结果堪称风向标。2000 年台湾举行总统大选前，对于兴票案爆发前后宋楚瑜获得的不同的民意支持度的测算，有的民调报告预报得相当准确，即是一例。

最近台湾数则中立的民调报告显示，从政党倾向以及不同年龄段的交叉分析发现，在无政党倾向或年轻的受访者部分，蔡英文的支持度已经大大超过马英九的支持度。鉴此，在无政党倾向选民或者年轻选民中，蔡英文远较马英九具有优势。

2008 年大选时，马英九以超过谢长廷两百多万选票的压倒优势取得胜利，关键就在于中间选民懔于陈水扁夫妇贪渎恶行，纷纷投票给马英九。如今国民党对于中间选民、年轻选民尤其是“首投族（首次获得选举权的青年一代）的感召力不足，这就是马英九连任最大的隐忧，蓝营选战危殆矣。

蔡英文是一条变色龙，在固有台独立场上是万变不离其宗，却擅于对旧观点给予新包装，亦即“新瓶装旧酒”。青年涉世不深，极易受其蛊惑。况且，蔡比“小马哥”还年轻六岁，在年龄上占有优势，容易发挥对青年的感召力。

蔡英文过去是李登辉时代两岸政策的谋主；陈水扁执政初期，一度倾向于“一个中国”的说法，蔡氏猛踩刹车予以抵制。以其一贯理念及作为，在蔡英文领导下，两岸居然能开启政治协商？然则，“其谁欺，欺天乎？”到时候，民进党政权不对北京的两岸政策接连做出激烈的挑战，两岸三地已经要烧高香了。

举凡马英九人品、教养、学经历，均无可指摘。他执政以来，政绩俱在，聊举荦荦大端如下：马本人绝不贪腐滥权，给台湾官场带进一股清新之风，纠正日趋腐败的陋习，犹如力挽狂澜于既倒，功莫大焉，此其一；陈水扁执政时两岸关系、台美关系岌岌可危，马团队迅速稳定了这两大关系，为台湾经济发展、改善民生赢得了时间。

马英九性格上有缺点，即凡事求全责备，过分谨慎，做事又不够担当，无论对党内人士还是对蓝营民众，固执有余而变通不足，以致凝聚力严重欠缺。

据《史记·淮阴侯列传》，项羽待下属仁慈，可是对待有功者却吝于论功行赏，即使手中把玩官印，把棱角磨平了，也不赐予别人官爵，“此所谓妇人之仁也。”

楚汉相争，重情敦义者留在项羽周围，而重功名利禄者咸归刘邦。生逢乱世，后者数量远远超过前者。项羽帐下奇士如韩信、陈平皆弃项羽而投刘邦，最终成就了刘邦的帝业。两千多年前尚且如此，遑论今日？如今在台湾居住，民众负担重，生活节奏快，一事当前，首先当然要看此事对自己的遭际有何关联，然后才决定本人的立场。

从上述情况看，马英九和项羽在性格上有同质性。这两人对政治环境的适应性不够强，又无法在谋略运用上出奇制胜，对同一阵营的杰出人士的包容性也不足。质言之，对方应付这两人，“君子可欺以其方”的策略是奏效的。

此外，马英九自恃 2008 年大选时选票超过谢长廷 200 多万票，执政以后顾不上巩固蓝营基本盘，却去取巧讨好绿营民众。蓝营民众自然感到郁闷。不久前台湾举行五都选举，国民党流失近 150 万选票，而民进党仅增加了 34 万多票。流失票源的主体既没有投票给民进党，也没有投给国民党。偌大票源之流失，应该归诸于蓝营民众及中间选民对马英九现行政策之不满。

民进党选情则迥然不同。绿营基本盘总是追随绿营精神领导的指挥棒打转。即使陈水扁贪渎定罪，人望始终不坠；其子陈致中数度召妓，仍然以第二得票率当选高雄市议员，即是例子。究其原因，无非是绿营政治论述对其基本盘选民有蛊惑甚至招魂的作用。

反顾国民党，却对基本盘不屑一顾。国民党要赢得大选，宜以固盘为先，才是制胜的唯一保证。马英九及其左右拿不出固盘所需的政治理念，甚至政治论述也付诸阙如，却寄托希望于追求中间甚至浅绿选民，理念与现实脱节，岂能拼过绿营？

（作者为斯坦福大学国际安全和合作中心研究员）

| 视点 |



2011 年 5 月 23 日，3000 米深水半潜式钻井平台“海洋石油 981”在上海举行成果汇报会暨命名仪式　CFP/ 供图

俄罗斯：脸谱易变，本性难移

■ 王晓夏 / 文

“用理性不能理解俄罗斯，用通常的标准无法衡量它，在它那里存在着特殊的东西。”19 世纪俄罗斯著名诗人、外交官丘特切夫这样评价他的祖国。

无论是沙俄或前苏联，乃至今天的俄罗斯，在国际事务中扮演的角色总是令人惊叹，世人往往并不是惊叹俄罗斯的国力，而是嬗变背后让人琢磨不定的“性情”。

5 月 27 日，在法国北部海滨小城多维尔举行的 G8 峰会谢幕时，俄总统梅德韦杰夫出乎人们意料地公开声称要卡扎菲下台。两个多月前，俄罗斯的实际主宰普京还公开批评北约国家在利比亚的军事行动是“十字军东征”。时下，俄罗斯又转身接受美国的邀请，出面充当利比亚乱局的“调停者”。

这个 180 度的转身，不能不让世人惊叹。

无论外界对俄罗斯的“外交胜利”给出怎样的赞誉之辞，都无法掩盖一个“真相”，那就是：大多数“调停者”往往不是利益攸关方，更不是能够掌控事态发展的决定性力量；他们往往只是大局已定之后装饰场面的“局外人”。

事实上，在 G8 峰会期间，美俄总统商谈的重点并不是卡扎菲或北非的命运，而是美国要不要在欧洲部署反导系统，这关乎俄罗斯的现实安全，但最终两国首脑没有达成一致。

“在此问题上，美俄双方存在根本分歧。”俄媒坦诚地评论道，言外之意说得也很清楚：“利比亚的命运对俄罗斯无关痛痒。”

事实上，俄罗斯外交早已收缩了战线。前苏联遗留的“大国沙文主义”犹存，但在叶利钦时代，“超级大国”的情怀早已被现实撞得鼻青脸肿。从普京时代开始，俄罗斯的目光已从全球收缩到前苏联的传统疆域内。

俄乌关系由坏到好，彰显出这种务实的收缩和外交政策的变化。

此前，“乌俄斗气”曾祸及欧洲，一度轰动世界。两国因油气管道过境费问题和黑海舰队驻地问题时常爆出摩擦。有“政坛不倒翁”之称的莫斯科前市长卢日科夫也曾公开叫嚷“要给乌克兰好看”。他之所以敢“有的放矢”来博取民族主义势力的好感，原因就是他善于把握政治风向，他的言行暗合了普京当时的强硬的对外政策。

乌俄两国历史渊源深厚，两国交恶的双边关系却是俄罗斯和其他周边独联体国家关系的缩影。在民间层面，周边国家民众的“反俄情绪”十分明显，这不仅仅是把对前苏联的愤恨发泄到如今的俄罗斯，更有对俄罗斯某些粗鲁强硬外交政策的不满。

“他们为什么这样仇恨俄罗斯？”在俄罗斯社会的困惑声中，具有现代意识和全球观念的精英阶层的领袖人物——梅德韦杰夫——粉墨登场，俄罗斯开启“双核心时代”，同时外交政策也开始“温柔转身”。

俄方通过让利，促使俄乌达成妥协。俄罗斯不但以低于欧洲市场 30% 的价格向乌克兰出口天然气，而且还同意提前支付天然气管道过境费。这如同变相的经济援助，仅廉价天然气一项，就相当于俄方每年向乌方“暗补”40 亿美元。

此外，俄罗斯开始推动周边国家的经济一体化进程，试图将“经济触角”伸得更远，同时也把独联体国家之间的利益捆绑得更紧。在俄方主导下，俄、白、哈三国海关关税同盟的建立就是一项立意长远的政策。

为了推进区域经济一体化进程，同时为了缓解俄罗斯国内劳动力市场的不足，素来民族情绪最浓厚的俄罗斯也开始为移民政策松绑。

所有这些举措，都是对过去“苏联式”简单、粗暴、干涉的外交政策的反思。通过互利互惠的经济合作，使用经济和文化渗透来加强对周边独联体国家辐射和影响力，进而为“俄罗斯现代化之路”营造出稳定的周边环境。

尽管精英阶层的外交和治国之道，理性并且清晰，但却让俄罗斯有些“丧失自我”。历史和宗教遗留下强烈的“独我”式的自豪感和荣誉感沁入到普通俄罗斯人的灵魂深处。他们不允许精英阶层对外让利（或许能用“小利”换取到“大利”），因为让利的背后是对“自我”和“独立”的丢失。

总理普京非常了解也善于利用这种性格。他在利比亚问题上的过激言论能够得到大多数普通民众的支持（有民调显示支持率超过 60%），在某种意义上并不是因为普京反西方，而是让俄罗斯保持了“非西方”的自我性格和本色。

此外，俄罗斯社会财富分配模式的不公，以及由此导致极端的贫富差距，已让大众丧失了对精英阶层的信任，甚至已经形成了阶层间的隔绝和分裂（俄社会已经对此展开了讨论）。

所有这些，都可能会毁掉精英阶层试图让俄罗斯融入世界，实现国家现代化转身的努力。俄罗斯将向哪里去？2012 年总统大选会给出一个明确的答案。

（作者为留俄学者、媒体人）

| 网评精选 |

背景：温州市交通系统领导给子女、亲属在温州公管处安排工作，且都属于事业编制，前后近 9 年，招进 60 多人。

作者：木然

《世袭面前　神马招聘都是浮云》

——官爸爸们以家庭的和谐取代社会的和谐，最终可能是家庭和社会的双重不和谐。

背景：四川省绵阳市三台县违规将国家下拨 9000 万灾后重建款拨给政府所属企业宏达公司，增加其注册资本金，而该公司又将其中 8000 万拨给下属房地产开发企业。

作者：杨涛

《别拿政府当买卖干》

——我们必须再次掀起改革的浪潮，让那些与民争利的官营企业尽快地与政府脱钩，并且，应当严格限制政府投资办企业。

背景：四部委日前联合下文，在用的“超标”电动车要通过以旧换新、折价回购等方式限期淘汰。

作者：鲁宁

《“电摩”禁改赎，政府道义风险犹存》

——虽说“赎”比“禁”好，但淘汰“电摩”按现行办法操作，政府的“道义风险”犹存。……轻者使淘汰“电摩”成为一锅夹生饭，重者再次沦为一场“口水游戏”，甚至还会被舆论理解为政府拉动内需及借机捞取“牌照费”的“不当之举”。

背景：郑永年说，长远来看，共有产权经适房今后可能给政府带来麻烦，这些房子在数年后升值时，政府和住房者在产权分割中可能出现纠纷。

作者：杨红旭

《共有产权房值得尝试》

——这一模式设计科学、操作简单、效果显著，既能够使真正的保障对象受益，又抑制了混水摸鱼现象，同时还使政府部分地拥有资产升值的收益权。……共有产权式的做法合情合理合法，利远大于弊，值得支持，而且应该全国推广。

背景：去年 11 月，韩群凤将抚养了 13 年的双胞胎脑瘫儿子溺死，自己服毒后获救。6 月 2 日，此案在东莞市第一人民法院公开庭审。

作者：许志永

《“救助”作为文明的尺度》

——野蛮的丛林法则正在远去，我们的目光开始转向贫弱的无助者，而每一次悲剧的聚焦，都是一次泣血的呐喊，在通往公平正义的道路上，这个国家走得太慢了。

背景：教育部新闻发言人续梅说，教育部支持南方科技大学教改探索，但任何学校改革都须依法办学。南科大学子网上发表公开信，为“被高考”求助，集体表示不参加高考。

作者：佚名

《南科大学子就高考问题致社会公开信》

——我们并没有否定高考制度，作为探路者的我们，就一定要高考吗？

背景：日本《朝日新闻》5 月 29 日报道称，日本政府正在讨论加入国际原子能机构的《核损害补充赔偿公约》，以限制中国、韩国、俄罗斯等周边国家及民众的索赔。

作者：陈言

《日本该如何为核事故向周边国家赔偿》

——在东电开始向日本渔民进行赔偿的时候，该如何评价日本周边国家渔业受到的影响，东电及日本政府该如何向周边国家做出解释，已成为国际社会注目的焦点。

背景：朝鲜国防委员会发言人 5 月 30 日发表声明说，鉴于韩国政府反朝活动日益加剧，朝鲜军队和人民同李明博政府“将不再接触”。

作者：王文奇

《朝韩断交为哪般》

——朝鲜此次的极端反应，可能才符合其以往的外交战略，而之前的平静却显得反常。但为什么要断交，又为什么在这样的一个时候断交？朝鲜此次选择和韩国断交的时机颇为耐人寻味。

更多精彩请登录经济观察网评论频道
www.eeo.com.cn

资本流入魔咒苦寻破解策 19
必须货币政策加财政政策双管齐下,或触及“顶层设计”

A 股市净率逼近五年新低 18
目前市净率或进入长期的估值底部

2700 点社保进场 险资观望看多 20
看多后市,虽然中国经济增速减缓,可是增长动力不容置疑

明星经理股市“失蹄” 22
股市重挫,债基受伤,看似荒唐却在发生

最严罚单开出 城投债违约风险“坐实”

■ 本报记者 胡蓉萍 见习记者 陈慧晶 北京报道

5 月 31 日，银行间市场交易商协会作出了自其成立以来对其会员最严厉的惩罚，对“10 川高速 MTN1”、“10 川高速 MTN2”两单中期票据的发债主体四川高速公路建设开发总公司(下称“川高速”)处以警告和注销其剩余发债额度的处罚。

在这两单中票存续期内,川高速在未及时向投资者披露相关信息的情况下,将所持四川成渝高速公路股份有限公司(00107.HK,下称“成渝高速”)国有股权无偿划转至四川交通投资集团有限责任公司(下称“川交投”)。短短半年内,川高速事件之前有“10 广州建设债”的资产划出事件,之后有注入资产迟迟未过户的“10 华靖债”，这一系列事件无疑将城投债风险推到了风口浪尖。

“很明显,这都不是孤立的现象,可能还不能说‘违约’这么夸张,但非常值得关注，会不会从量变到质变,还需要观察。”中信证券债券销售交易部董事总经理高占军对本报表示。

在刚刚过去的一个月内,中金公司固定收益研究组研究员徐小庆连续发布了两份债券信用报告提示债券持有人关注发行人资产变更风险。在紧缩的货币政策以及监管层严控城投平台的背景下,这类现象很可能会增加,这些已经发生的事件已经开始在影响整个市场对债券信用风险的看法。

央行 6 月 1 日晚间发布的报告披露了当前地方融资平台的发展现状,报告警示对地方政府平台的信用风险需予以关注。

悄然变化

“川高速从未在银行间市场公告过资产划转,我们债权人是最后一批知道这个消息的。”得知这一消息后,一家持有川高速中票的交易员有些愤怒。交易商协会也在随后启动了其成立以来对市场成员最严厉的一次警告。

根据 2010 年度四川高速年度审计报告,划转的成渝高速总资产占四川高速总资产 9.29%，所有者权益占四川高速所有者权益 19.98%,其经营性现金净流量占四川高速经营性现金流量 32.28%

徐小庆称“资产划出后,川高速的现金流产生能力可能会下降大约 1/3”。

银行间市场交易商协会 4 月 16 日得知此事后,立即责成川高速中票承销商浦发银行进一步了解相关情况,评估事件性质、影响,并制定专项工作方案。三天后,交易商协会分别向四川高速和浦发银行发送了业务提示函，提示其履行信息披露义务、启动投资者保护机制。

浦发银行投行部负责人回应本报表示,交易商协会对我们的警告我们不便评论,但今后我们会在这方面加强自律管理。

4 月 19 日至 27 日，川高速及其发行的川高速中票评级机构中诚信陆续发布公告称,川高速持有的成渝高速发行总股本 31.88%的股权已于 3 月 28 日过户至川交投。

浦发银行则于 29 日组织召开了相关债务融资工具持有人会议,就四川高速无偿划转所持成渝高速国有股权事项进行了审议并获得三分之二以上多数通过。5 月 5 日,交易商协会组建了专项工作组奔赴四川作现场调查,并对川高速的财务人员进行了询问。

“监管部门或者自律组织应加强对已上市债券存续期间的监管,只有信息披露到位了,投资者才能根据这些信息来对其信用风险作出判断。”有着多年大行债券交易经验的安信证券总裁助理唐毅亭说。

鉴于川高速的违规事实和情节,交易商协会根据《中国银行间市场交易商协会会员管理规则》、《银行间债券市场非金融企业债务融资工具信息披露规则》等规定,给予四川高速警告处分、并注销川高速中期票据 10 亿元剩余注册额度、并要求其提交整改报告。

交易商协会在其公告中称:将始终从保护投资者合法权益的角度出发,坚持自律管理和服务市场相结合的原则，遵循审慎处理的工作要求,依据规范的自律规则体系和严格的内部工作机制，科学合理的运用各种自律管理措施,对市场中出现各类违反自律规则的行为进行及时纠正和严肃处理。

川高速办公室一位刘姓人士在接受本报记者电话采访时表示,建设高速公路资金缺口较大,而银行贷款又减少，所以于 2010 年发行两期中票。当问到成渝高速资产转移的问题,上述人士表示要请示一下领导才能接受采访,此后电话一直处于无人接听状态。

无独有偶,经发改委审批的企业债“10 华靖债”发行人江苏省泰州市下辖县级市的城投企业江苏华靖资产经营有限公司也在近期公告其 2010 年年报的补充说明,将公益性资产置换为经营性资产,但由于注入的资产尚未过户,导致其公司总资产和净资产分别较发债时公告的 2009 年年报大幅下降了 50%和 41%。

该公司称其之所以这样做是为了贯彻落实《国务院关于加强地方融资平台公司管理有关问题的通知》、以及响应四部委关于地方融资平台整改的通知,对这一平台公司的资本构成进行调整和清理。

“我们及时敦促靖江政府承诺及时履行资产注入,这一信用事件反映出地方政府的信用文化缺失问题,比如没有及时披露信息,履行相应的程序等等。出了这种事情,我们也非常遗憾,尽量在按照发改委的要求进行补救。”华靖债的评级机构新世纪资信评估投资服务有限公司相关业务部门人士表示。

> 很明显，这不是孤立的现象，还不能说‘违约’这么夸张,但值得关注,会不会从量变到质变,还需要观察

与川高速核心资产被划转类似,2011 年初,广州建设投资发展公司则因其年票制项目相关资产划出,而被联合资信评估有限公司列入“信用评级观察名单”。

6 月 2 日，该公司资产运营部桂玲对本报称，公司总资产有几百个亿,发债只有 28 个亿,相关资产转出后,公司净资产也是符合企业发债的净资产要求的。

联合资信评级分析师李想表示,“把广州城投列为观察名单主要是考虑到其转移的资产规模较大,会对公司的营收造成一定影响,且正值大运会期间,广州市政府能否一如既往地保持对该公司的支持，也并不明确。但目前并未调整信用评级。”

中诚信国际公司评级二部副总经理郭承来认为,除非有重大的信用事件出现,评级公司一般不宜轻易做出调整级别的决定，因此“非常谨慎”,但是肯定会“提示风险”。

信用风险

1994 年,美国加利福尼亚州南部因盛产柑橘而得名的橘子郡投资失利,造成政府财政损失 17 亿美元,超出了财政承受能力面临着支付危机,政府宣告破产。

一些美国金融机构的退休高管们至今对橘子郡事件记忆犹新。据了解,他们在参加银监会召开的国际专家咨询委员会讨论会议上也问到了中国的地方融资平台问题。

▶下转 20 版



市净率逼近五年新低 A股或入长期估值底部

石油、天然气与供消费用燃料行业市净率



化工行业市净率



金属、非金属与采矿行业市净率



机械行业市净率



汽车行业市净率



■ 本报记者 张勇 / 文

A股何时见底?或许没有人能够回答。然而,从历史比较而言,目前反映股价与净资产之间关系的市净率已经接近了五年来的低点,这或许意味着A股已经进入了长期的估值底部。

虽然经过了5月份的调整,但A股市场大盘指数依然还保持在历史的中部区间,而多数投资机构和个人却感觉损失"惨重",甚至不断有大盘已经震荡筑底的判断;市场分析人士认为,之所以投资人有这种感觉,是因为不少个股股价的下跌幅度要大于大盘。

WIND资讯的数据显示,在沪深300指数还处于五年来的中部区间之时,多数行业市净率却已经接近五年来的下限。

不过,多数市场人士认为,虽然目前A股依然存在调整的风险,但从长期来看,价值投资的安全区间已经打开。

接近五年新低

市净率是股票价格与每股净资产的比值,通常简称PB,它的计算方法是:市净率=股票市价/每股净资产。

WIND资讯系统的数据显示,剔除净资产为负的上市公司之后,2132家A股上市公司截至5月30日的平均市净率为2.44倍,市净率为4倍以下的公司有1260家,占全部统计公司的59.10%;3倍以下的公司有770家,占比为36.12%;2倍以下市净率的公司有212家,占全部被统计公司的比重为9.94%;而市净率低于1倍,也就是股价已经跌破净资产的公司共有4家,全部为钢铁股。

事实上,钢铁股是所有股票中市净率最低的一类股票。数据显示,截至5月30日全部A股中市净率最低的前十名上市公司中,8家是钢铁股,而宝钢股份(600019.SH)以1.0865倍的市盈率位列第九名。

至于安阳钢铁、华菱钢铁、鞍钢股份和马钢股份这4家公司,则因低于1倍的市净率而位列市净率最低的前四名。

而市净率最高的上市公司则绝大部分是ST股票,数据显示,市净率最高的前十名公司中,除了深国商(000056.SZ)之外,全部是ST类股票。分析人士指出,ST公司本身的资产状况不好,这导致了分母很小,而由于ST公司大多有重组预期,股价高企,因此这类公司的市净率就非常高,统计显示,目前市净率最高的S*ST鑫安(000719.SZ)的市净率竟然高达3196.552倍。

按照WIND行业划分得出的最新行业加权平均市盈率数据显示,目前多数行业的市净率已经达到了五年来的底部区域。

数据显示,包括钢铁行业在内的"金属、非金属与采矿"行业的最新市净率为2.64倍,虽然与2006年1月4日以来的市净率相比并不算低,但如果单独研究钢铁行业的数据就能发现,1.43倍的数值已经与该行业五年多来的最低值1.08倍非常接近。

而让人有些感到意外的是,商业银行的市净率竟然早已创出了2006年1月4日以来的新低,而且仍然在继续下行。WIND数据显示,商业银行的市盈率从2009年年底就开始跌破了2006年以来2.6倍左右的新低,而此后不断下行,目前仅有1.64倍。

此外,"房地产管理与开发"、"石油、天然气与供消费用燃料"、"机械"等行业的市净率也明显处于五年多来的底部区域,而"饮料"、"制药"等行业的市净率则保持在较高的区间。

长期估值底部

国金证券分析师刘锋介绍说,股票每股净资产包括了公司资本金、资本公积金、资本公益金、法定公积金、任意公积金、未分配盈余等项目的合计,代表全体股东共同享有的权益。它的多少是由股份公司经营状况决定的,股份公司的经营业绩越好,其资产增值越快,股票净值就越高,而股东所拥有的权益也越多。所以,股票的每股净资产是决定股票市场价格走向的主要根据。

市净率能够较好地反映出"有所付出,即有回报",它能够帮助投资者寻求哪个上市公司能以较少的投入得到较高的产出,对于大的投资机构,它能帮助其辨别投资风险。不过刘锋说,需要指出的是,市净率不适用于短线炒作,而是价值投资的一个重要选择指标。

"有意思的是,市净率这个指标通常是在市场低迷的时候才会被人想起,也就是说,市净率通常是大家用来'寻底'的指标。"国泰君安的一位策略分析师表示,在强势市场里,一般情况下市净率达到3左右是一个比较理想的状态,太高有高估的风险,太低却也说明这家公司不被看好,有点"处理品"的感觉。

但在弱势市场里,通常因为投资者的悲观情绪,导致很多质地良好的公司股价被低估,这就出现了很好的投资机会,"至少是安全的投资区间会出现。"上述国泰君安策略分析师表示,"国外成熟市场的大资金在选择进场时机时,市净率是一个很重要的指标,在跟历史进行比较后如果发现市净率处于历史低位,就会大胆进场,做长期持有。"

而目前WIND资讯系统统计的结果显示,许多大盘蓝筹股的市净率都处于五年来的底部区域,尤其是商业银行、钢铁、石油等类型的上市公司。

不过,华泰联合证券研究所的一位分析师却指出,"对市净率我们要动态地看,因为会计制度的不同往往使得净资产与境外企业的概念存在着一定的差别。"更为重要的是,净资产仅仅是企业静态的资产概念,存在着一定的变数。华泰联合的这位分析师指出,"去年盈利会增加每股净资产,但如果今年亏损就会减少每股净资产。"

然而,即使运用市净率这一指标也有风险,但数据显示,目前超过三成的上市公司市净率低于3倍的情况出现,可能意味着证券市场的机会开始显现。

免责声明: 本文所载全部内容是本报根据公开资料及WIND资讯遴选、分析后形成,只提供给读者做参考之用,并不构成对读者的投资建议。本报认为本文所载内容及观点客观公正,但不担保其内容的准确性或完整性。由于本文所载相关内容因选取的权重不同会有不同的结果,读者不应单纯依靠本文而取代个人的独立判断。对于因使用、引用、参考本文内容而导致的投资损失、风险及纠纷,本报不负任何责任。特此声明!

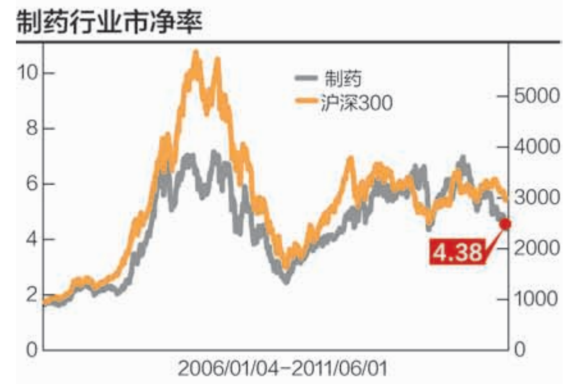
个股PE剔除负债

证券代码	证券简称	市净率(PB,最新)	证券代码	证券简称	市净率(PB,最新)
前10名			后10名		
600569.SH	安阳钢铁	0.8161	000620.SZ	S*ST圣方	98.3193
000932.SZ	华菱钢铁	0.8913	002113.SZ	*ST天润	103.4301
000898.SZ	鞍钢股份	0.9414	000056.SZ	深国商	105.4854
600808.SH	马钢股份	0.9811	600793.SH	ST宜纸	118.5897
000709.SZ	河北钢铁	1.0379	600715.SH	*ST松辽	158.7426
600308.SH	华泰股份	1.039	600094.SH	*ST华源	163.0597
000717.SZ	韶钢松山	1.0713	000498.SZ	*ST丹化	170.0935
600782.SH	新钢股份	1.0829	000831.SZ	*ST关铝	2127.907
600019.SH	宝钢股份	1.0865	600057.SH	*ST夏新	3061.539
000488.SZ	晨鸣纸业	1.0961	000719.SZ	S*ST鑫安	3196.552

饮料行业市净率



制药行业市净率



商业银行行业市净率



房地产管理与开发行业市净率



互联网软件与服务行业市净率



行业PB一级

板块名称	市净率	板块名称	市净率	板块名称	市净率	板块名称	市净率	板块名称	市净率
全部A股	2.44	电气部件与设备	3.81	住宅建筑	1.98	大卖场与超市	3.04	人寿与健康保险	2.53
能源	2.28	重型电气设备	3.51	家用电器	3.63	食品、饮料与烟草	6.03	多元化保险	2.79
能源设备与服务	3.25	综合类	3.13	家用器具与特殊消费品	3.92	饮料	7.56	房地产	2.4
石油天然气设备与服务	3.25	机械	3.25	休闲设备与用品	4.36	啤酒	4.74	房地产管理与开发	2.4
石油、天然气与供消费用燃料	2.25	建筑、农业机械与重型卡车	3.15	休闲用品	4.27	白酒与葡萄酒	8.46	房地产开发	2.38
综合性石油天然气	1.91	工业机械	3.38	摄影用品	4.83	软饮料	6.2	房地产经营公司	5.31
石油与天然气的炼制和销售	3.62	贸易公司与工业品经销商	2.82	纺织品、服装与奢侈品	3.19	食品	4.68	房地产服务	4.55
石油与天然气的储存和运输	3.51	商业和专业服务	4.68	服装、服饰与奢侈品	3.39	农产品	4.39	信息技术	3.62
煤炭与消费用燃料	3.24	商业服务与用品	4.74	鞋类	2.57	食品加工与肉类	4.84	软件与服务	4.38
材料	2.9	商业印刷	3.29	纺织品	2.98	家庭与个人用品	3.94	互联网软件与服务	4.5
化工	3.57	环境与设施服务	6.09	消费者服务	3.37	家庭用品	2.5	信息技术服务	4
基础化工	3.61	办公服务与用品	2.52	酒店、餐馆与休闲	3.37	个人用品	5.79	信息技术咨询与其他服务	3.97
化纤	3.76	专业服务	4.04	酒店、度假村与豪华游轮	3.33	医疗保健	4.58	数据处理与外包服务	5.08
多元化工	2.71	运输	2	休闲设施	2.83	医疗保健设备与服务	6.27	软件	4.6
化肥与农用化工	3.28	航空货运与物流	2.62	餐馆	4.31	医疗保健设备与用品	6.04	技术硬件与设备	3.37
工业气体	4.65	航空货运与物流	2.62	综合消费者服务	3.94	医疗保健设备	7.19	通信设备	3.5
特种化工	3.86	航空	2.75	教育服务	3.94	医疗保健用品	2.68	电脑与外围设备	3.22
建材	3.33	海运	1.72	媒体	3.22	医疗保健提供商与服务	7.36	电脑硬件	3.17
容器与包装	3.05	公路与铁路运输	1.99	媒体	3.22	保健护理设施	7.36	电脑存储与外围设备	3.39
金属与玻璃容器	2.92	铁路运输	1.94	广告	3.51	制药、生物科技与生命科学	4.51	电子设备、仪器和元件	3.34
纸包装	3.24	公路运输	2.17	有线和卫星电视	2.9	生物科技	5.67	电子元件	4.27
金属、非金属与采矿	2.64	交通基础设施	1.8	电影与娱乐	4.75	生物科技	5.67	电子设备和仪器	2.57
铝	2.8	机场服务	1.71	出版	3.09	制药	4.38	电子制造服务	4.06
金属非金属	5.12	公路与铁路	1.56	零售业	3.76	西药	3.99	技术产品经销商	4.07
黄金	6.67	海港与服务	2.01	消费品经销商	3.5	中药	4.99	半导体与半导体生产设备	4.08
贵金属与矿石	5.44	可选消费	3.07	消费品经销商	3.5	金融	1.83	半导体设备	4.25
钢铁	1.43	汽车与汽车零部件	2.48	多元化零售	3.98	银行	1.64	半导体产品	4.07
纸与林木产品	1.74	汽车零部件	3.04	百货商店	3.98	商业银行	1.64	电信服务	1.83
林木产品	2.8	汽车零配件与设备	2.99	专营零售	3.66	多元化银行	1.64	多元电信服务	1.78
纸制品	1.59	轮胎与橡胶	3.34	电脑与电子产品零售	3.9	区域性银行	1.62	非传统电信运营商	2.97
工业	2.68	汽车	2.19	家庭装潢零售	2.08	多元金融	2.37	综合电信服务	1.7
资本货物	2.98	汽车制造	2.12	专卖店	6.75	多元金融服务	6.54	无线电信服务	5.19
航天航空与国防	4.21	摩托车制造	3.56	汽车零售	3.99	多领域控股	6.54	公用事业	2.18
航天航空与国防	4.21	耐用消费品与服装	3.19	日常消费	5.58	资本市场	2.35	电力	1.96
建筑产品	4.11	家庭耐用消费品	3.1	食品与主要用品零售	4.03	资产管理与托管银行	11.51	燃气	3.87
建筑与工程	1.88	消费电子产品	2.54	药品零售	4.83	投资银行业与经纪业	2.31	复合型公用事业	3.48
电气设备	3.68	家庭装饰品	3.02	食品分销商	4.25	保险	2.66	水务	3.15

数据来源:Wind资讯 制表:经济观察报

启动“顶层设计”？资本流入魔咒苦寻破解策

■ 本报记者 欧阳晓红 北京报道

来了，就不想走。进入中国的资本变得越来有黏粘性，因为它们正在坐享每年5%至7%的“双差”(汇差与利差)收益。

近期，国家外汇管理局(下称“外管局”)公布的两张表揭开了两个事实：《2010年国际投资头寸表》令被隐喻为“暗物质”的外商直接投资(FDI)留存利润3174亿美元(约20569亿元)浮出水面，且《2010年国际收支平衡表初步数据》表明人民币升值压力来自资本的净流入。

一位官方人士说，已经处于矛盾的临界点，堵流入不如疏流出，而凡是涉及资本项目开放的议题都会莫名拖延，但由此带来的改革成本最终还得“自食其果”。

“资本流入-升值-对冲-再升值-资本再流入”，就像一道紧箍咒令决策层左右为难。与此同时，还有一把高悬的“达摩克利斯之剑”几乎把中国央行逼至墙角。

“不能再回避了，必须‘货币政策加财政政策’双管齐下，否则难以控制资本持续流入的局面。”一位前中国驻IMF官员说。他认为应对之策或触及“顶层设计”。

中国式资本盛宴

像其他新兴市场国家一样，中国已经成为了跨境资本的聚集地，但有聚就会有散。

一季度的国际收支“双顺差”结构中，资本项目和金融项目顺差占比近八成；换言之，很大程度上，资本流入带来了中国外汇储备的账面积累；有据可查的是，中国负债性外储占4成，且陷入了“对外资产的低回报与对外负债的高收益率”的怪圈之中。

“趋利的资本总喜欢兴风作浪，哪里有商机就跟风炒到哪儿”——这是短期趋利资本的做派；这已背离中国当初利用外资的审慎原则——鼓励中长期资本流入，限制短期资本流动。

在这场资本盛宴的背后高悬着一把“达摩克利斯之剑”。理论上，变身为债务国后，就存在资本加速流出引发经济波动的可能性；并且加剧国际收支失衡，严重影响宏观调控。

从本质上看，这场资本狂欢可能始于2008年金融危机之后；数据显示，2010年，中国经常项目顺差3054亿美元，较上年增长17%，2009年为下降40%；2010年资本和金融项目顺差2260亿美元，较上年增长25%，2009年1091亿美元为骤增8.5倍，而在1091亿美元中，直接投资净流入为365亿美元。2008年仅为190亿美元，同比下降74%。

> 在资本流入与开放的问题上，中国很是纠结。不过，外管局两张表透露的信息已敲响警钟

上述前IMF官员说，危机之后，全球经济政策开始分化，由于发展中国家复苏快，通胀渐起，流动性较充分，于是采取“退出”治理政策，如升息、上调存款准备金等，抑制流动性的扩张；这与仍采取宽松政策的一些主权债国家不同；于是，趋利的资本流向新兴市场。

这位官员解释，像中国，如果资本账目流入过多，不仅对国际收支压力太大，而且令政策很被动。现在迫切需要调整的是，既考虑国内情况又要结合国际形势的通盘措施，这种多方协调的诉求已迫在眉睫了。

而中国式资本盛宴的问题是，不只是新进资本，现在FDI留存利润也随之浮出水面，有媒体称其为“暗物质”，以FDI投资收益为例，修正后的《2009年国际投资头寸表》中外国来华直接投资从此前公布的9974亿美元上调到13148亿美元，上调幅度接近32%；更甚者，它们不仅坐享“双差”收益；而且坐享某种行业的垄断利润，如中国的日化业，99%都是外资。

根据国家统计局《2010年统计年鉴》，外资企业实收资本净利润率约为18.6%，以2010年FDI 14764亿美元概算，其利润规模约2746亿美元。

伊始，FDI享受超国民待遇，普遍获税收减免等优惠政策。刚从越南调研回来的香港沃德资产管理公司董事局主席卢麒元发现，中国仅相当于越南投资利得税的三分之一。

或许，在中国还有未观察到无法入账、低估了的外资或留存利润，即所谓“暗物质”。不过，对外经贸大学金融学院院长丁志杰并不认同此概念。他说，暗物质指的是存量价值调整，如美国人10年前10元买的一块资产，升值至30元，提升的20元就叫暗物质。而外管局2005-2009年国际收支调整后，多出的留存利润1691亿美元并不是暗物质，1691亿占3174亿的53%。

“尽管修正了负债，但统计方法还是没有与国际接轨，依然采取历史成本法，没有考虑升值部分；而且只公布了2009年与2010年的国际投资头寸表，数据并不配套。”丁志杰说。

在丁志杰看来，目前根本的问题还在于，中国高成本负债的投资收益远远高于对外资产的回报。中国对外金融资产中，储备资产占七成；其投资收益在3%-5%。像2009年，储备资产净收益仅为1亿美元，对外净债权头寸是1.8万亿美元，收益率仅相当于1.8万分之一；可以忽略不计。

一方面，在外的外汇储备资产投资收益举步维艰，考虑国内通胀，能否保本尚存疑问；另一方面，国内FDI留存利润在享受高投资回报率。这暗示中国对外资产和负债不仅结构失衡，而且资产摆布方式亦有待商榷。

建行高级研究员赵庆明说，“资本项目不均衡的源头还是汇率机制的问题；而汇率背后又涉及利用外资与贸易等配套政策的协调。”

争论解决之道

然而，内外不均衡的焦点问题恰是资本流入。一位官方人士表示，“当务之急是拓宽资本的流出渠道。”

他解释，逻辑上，从经常项目顺差指标看，人民币汇率水平正趋于合理。今年一季度占GDP比重仅2%；从2008年开始呈现逐年下降趋势，如2007年是10.1%，2008年是8.6%；2009年、2010年均为5.2%。

不过，赵庆明认为，仅考量经常项目的顺差只是原始的汇率决定理论，现在是资产组合理论——也应考虑资本项目顺差，因为汇率水平取决于整个国际收支的总体状况。

一季度国际收支平衡表初步数据亦昭示人民币升值压力来自资本的流入。如一季度经营项目顺差298亿美元，同比下降18%；但资本和金融项目顺差1114亿美元，其中，直接投资净流入426亿美元。国际储备资产增加1412亿美元，增长47%。

而资本的问题主要是只有进来，没有出去的。理论上，成熟市场由两个工具调节外汇与国际收支，一个汇率自由浮动，一个资本自由流动；现在既无价格调整也无数量调节，全部结果都反映在外汇储备的增加上。

“这导致目前情况下，在供求关系没有理顺之前，形成人民币单边升值预期，单边走势。这一定程度是因为资本只有进来的而没有出去的渠道。”上述官方人士说。

中国似乎已到了不得不”输出资本“的关键时刻，可偏偏政策上无法放开这一步。如其所言，诸如涉及资本流出去的政策均招致市场强烈反应。如国际板推行预期令资本市场大跌、港股直通车夭折、温州对外直接没有下文等。

一个在决策层嘴边的秘密不慎滑落：他们担心出去的通道畅通无阻后，高额获利资本在人民币“见顶”之后，集体撤退，最终导致危机。

“很难，中国是全球投资回报最好的国家，即使放开，资本也不愿出去，这导致人民币汇率呈螺旋式单边上扬走势。”陈炳才说。卢麒元也不认为是渠道问题；现在资本之门洞开的话，若风险不可控，则会留下后患。

卢麒元说，加大流出力度可能是一个伪命题，中国提供了最高的投资回报，而回报高是因为给外资提供了三个不合理的条件，没有环境赋加，未征收环境税，这正好变成了企业利润；工资水平偏低致使国民福利转移；外汇比价关系不合理等，导致资本不断流入。事实上，没有一个国家会让外资无偿使用环境，反而，国民承担的显性与隐性税赋很重。

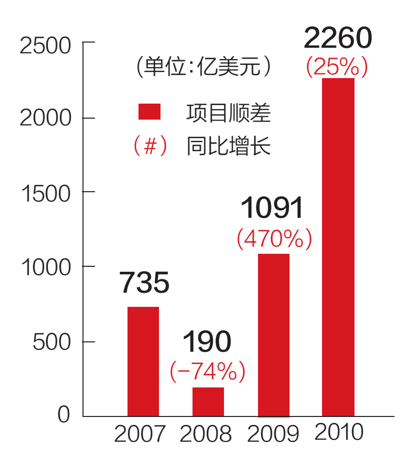
这些囤积的资本正在或将要制造泡沫，资本盛宴本身不具可持续性，天下也无不散之宴席。此外，某种程度上，目前不少资本的获利机制并非靠高水平的生产效率。如果去掉三个条件，征收三税一费(环境补偿税；特种资源税；资本利得税；外汇损益补偿费)的话，实际的投资回报可能很低。

“现阶段，资本账户开放不仅要考虑国际收支平衡状况，还要考虑金融监管能力和市场承受能力，并不是无条件地放开资本流出”。上述官方人士还指出：“从实业投资回报来讲，中国市场有着巨大的吸引力。但从金融投资来看却未必如此，目前国内的股价楼价与国外相比并不低，否则不会有近期国际板引发的境内估值隐忧。况且，开放后资本是否会大量出去，那是市场的问题，监管层面仅负责消除制度梗阻。”

另据透露，最近国际评级机构正在对中国的债务进行全面测算，其基本方案如果出来，或将表明中国的显性与隐性负债比例超过200%，接近或超过日本水平，远远高于欧盟水平。如果国际评级机构就此调低中国的主权债评级，无疑会影响人民币汇率的稳定；而这也等于给资本提供了获利撤离的机会，届时若资本之门敞开，恐会影响国际收支安全。

在资本流入与开放的问题上，中国很是纠结。不过，外管局两张表透露的信息已敲响警钟。上述原IMF官员说，尽管这涉及“顶层设计”，但是推出“货币加财政”政策组合拳来协调治理资本流入的顽痼，已迫在眉睫。

过去四年资本和金融项目顺差



小贴士

暗物质

指的是宇宙学中那些不发射任何光及电磁辐射的物质。人们目前只能通过引力效应得知宇宙中存在大量暗物质。而中国经济里，未经统计的FDI留存利润，无论其规模，还是其难以统计的特点，都可以定义为中国经济的“暗物质”。

幸福，是永恒的话题。对于如何追求真正的幸福，在上一期中，我们明白“要从爱自己开始”。自始至终，我们追求的幸福是一生一世甚至世代相传，而非只有简短的开始，本期我们就来探讨一下如何让幸福被传承与延续。

让幸福世代相传

天下父母，没有不爱孩子的，但爱孩子，更要“会”爱孩子。胡适先生说“父母预备儿女，儿女小时做小时的准备，儿女大时做大时的准备，这就是真慈爱”。如何才是会爱孩子？胡适先生做了最好的回答——爱在今天，预备未来。是的，人生之路，风雨难料，谁也无法预料明天会怎样。尽早规划，为儿女未来做准备，这样不论明日如何，我们是否陪伴身边，儿女都可以幸福成长，这是为人父母应尽的责任，也是父母的真慈爱。

今天预备明天，这是真稳健；生时预备死时，这是真豁达；父母预备儿女，这是真慈爱。

——胡适



爱家人，还要会爱家人

“爸爸，不管多忙，总是抽空陪伴我，陪我游戏、看书、学习”乐乐一脸幸福的说道。

“是的，现代研究早就表明，父母的陪伴有利于孩子心理健康和智力发展，所以我很愿意抽空陪伴我的孩子们，看到他们愉快的笑脸，很幸福。”乐乐爸爸一脸笑意。

“当然，我的工作也是非常的忙碌，为了面对生存的压力，我必须要更加勤奋地工作。”乐乐爸爸说道。

最近的几则新闻更是让乐乐爸爸异常困惑与不安。一是汉帛国际董事长高志伟正当壮年因劳累过度，突发心脑血管疾病猝然离世，享年56岁。二是某知名会计师事务所一25岁的女硕士潘某，入职仅半年就因过度劳累，导致普通病毒性感冒引发急性脑膜炎而猝死。乐乐爸爸与他们一样在职场中拼搏，普遍存在的“亚健康”让他很担忧。

每对父母都想长久的陪伴孩子，但明天会如何，没有人可以预知。这个世界上有很多事情，你以为明天一定可以继续做的，可是，就会有那么一天，有些事情就完全的改变了。这个时候，你对家人的未了情由谁来传承，你对家庭的未尽责任由谁来延续

“既然这样的风险是切实存在的，我们就应该尽量规避，这是为人父母应尽的责任。”作为理性的人，乐乐爸爸开始寻求答案，他相信在现代社会，肯定能找到一种财务安排能够帮助他延续爱，完成责任。

让爱与日俱增

“此次理赔创下理赔记录，理赔金额高达600万元，该保单最初投保金额仅100万，但被保险人选择了逐年调整保额以适应责任的增长，才有了现在600万的巨款，相信这笔钱能让孩子们得到最好的照顾。”

这是乐乐爸爸看到的一则新闻，正是这则新闻促使乐乐爸爸开始了解万能保险。保额可以根据人生不同阶段的责任调整，这一点深得乐乐爸爸的认同，所以他毫不犹豫的给自己买了一份万能保险。

孩子一天天的成长，父母的责任一天天加重。小时候，只要吃喝拉撒，照顾好就可以了；进入幼儿园，费用就开始与日俱增，学费、兴趣班费用、保健费用、社交费用等等逐年增加，如果万一再生病，经济的压力真的让父母难以承受。

“所以我特别认可万能保险保额每年可调的特点。多好啊，随着责任的增长，我可以逐年调高保额，保障我的乐乐一直都可以得到最好的教育和生活。瞧，我当初投保时保额仅10万，现在已经调整到30万了，乐乐上了幼儿园，我就会调整到50万”。

“爸爸，你会一直陪着我，是吗？”乐乐开心的说。

“是的，当然，永远……”乐乐爸爸对未来生活充满了信心，因为不论发生什么，乐乐都能感受到爸爸那份与日俱增的爱。

风险的发生是不以人的意志为转移的，它随时随地都有可能降临到我们每个人身上。家庭经济支柱如果发生不幸，亲人很可能陷入经济困境，但富有远见的人不会让这样的情况发生，他们会在风险降临之前，为家人、为孩子们筑起一道道保险墙，抵御风雨的侵袭。

选择万能，让幸福延续

在家庭保险规划中，比较科学的方法是首先对家庭经济支柱进行保障，这样才能最有效地抵御疾病、意外等风险对子女未来生活造成的冲击，保障孩子们幸福成长。孩子们处于生长期，家庭的责任也是在不断变化中，因此为家庭经济支柱选择保险，保额是否可随着家庭责任的变化调整，应成为主要关注点。

万能保险，自上市以来，灵活可调的特点就吸引了万千客户的目光，在中国平安，万能险累计已成为1000多万客户的共同选择，为他们的子女家人送去2万多亿的保障。根据不同的人生阶段，不同的人生责任，调整保障额度，充分满足家庭所需。客户掌控的不仅是自己保单，更把握了自己家庭的未来。

除此以外，万能险还可参与投资理财，让客户分享保险公司通过专业团队运作的投资收益。该收益不仅提供保底收益，更是复利计息，保障家庭经济稳健增长。

人生路漫漫，风雨未可知。为了孩子，尽早规划，无论面对怎样的生命挑战，我们方可闲庭信步，这是智者的选择，更是对家人，对自己人生的尽责。选择万能险，让更多孩子快乐成长，让更多幸福世代流传。

等待“龙头”板块崛起 2700点社保进场 险资观望看多

■ 本报记者 欧阳晓红 北京报道

进入6月的A股市场依然笼罩在一片阴霾之中,上证综指探至端午节前的2700点附近,在过去一个半月跌去了12%。

在探底中,社保基金早已入场,抑或抄底在了“半山腰”,而保险资金还在犹豫。

“我们不会跟风社保基金,毕竟入市规模不同,各自操作风格亦有差异。”6月2日,一位人保资产人士说,“市场已处于底部区域,可以考虑进场,但还要审慎观望。”其认为A股亟待一个类似新兴产业的龙头板块来支撑整个市场,且看好后市。

一位接近社保基金投资部的人士说,“我们看多后市,虽然中国经济增速减缓,可是增长的动力不容置疑。”

此时,被誉为投资风向标的社保基金与保险资金之投资策略更成市场关注焦点。

风向标暂时“失灵”?

两周前,社保基金百亿资金入市,其中60亿投资权益,40亿债券投资。在A股调整之际,社保基金向新基金管理人划拨资金,或透露出强烈的“抄底”意愿;但此举并未阻挡A股市场连创新低。

其实,社保基金上述举措是在践行不久前社保基金理事长戴相龙所言“增加委托股票投资的组合,稳定和增加对股票的投资”。而且,可以预料的是,如果A股市场持续下跌,秉承“投资纪律性再平衡”原则、喜好“逆周期”投资的社保基金势必还会择机加仓,以便让股票投资比例回到其资产配置目标区间。

然而,百亿社保基金资金入市没有产生“羊群效应”,在社保基金大规模进场之后,A股连创本轮调整以来的新低。这意味着此次社保基金“逢低建仓”似乎没有踩准时点。

> 市场情绪过于悲观了。目前急需抓到一根救市的‘稻草’,泰康资产人士说

Wind统计数据显示,截至3月31日,社保基金投资了283只股票,持股市值399.25亿元,若加上新增的60亿元,则为459.25亿元。值得注意的是,尽管社保基金一季度新增6只股票,但持股市值却减少了28亿元。这可能会令其偏离资产配置目标区间,因此需要进行“增仓-减仓-再增仓”的战术操作,回归目标区间。

一季度,社保基金调仓幅度较大,但减持动作居多。如社保基金增持46只股票,投资对象以机械设备和石油化工行业为主;同时,减持70只股票,减持对象主要是采掘业、机械设备仪表、批发零售和医药生物等行业的股票。此外,新进130只个股,流通市值约104.8亿;在其新进个股中,机械设备仪表行业以及石油化工和金属非金属行业的股票等占据一半。

而从4月1日至5月16日,社保基金75%重仓股下跌,13只跌幅超20%,如汉王科技(002362)下跌36.23%,*ST昌九下跌26.45%等。其重仓股的平均涨跌幅为-4.13%。此期间的大盘涨跌幅-2.12%,即社保基金重仓股跑输大盘。

这也会让业界想起2010社保基金年报披露,其交易类资产公允价值变动收益账面浮亏超过105亿元。不过,戴相龙认为去年录得投资收益率4.22%表现已不易,但是考虑今年通胀率达到5%,其投资成绩便不及格。

不过,戴相龙提出2011年要在投资管理精细化方面狠下功夫。他表示,今年将建立对各类分项投资收益的评估和分析制度。按季对各大类资产及各分项投资收益进行分析比较,挖掘潜力,提高投资收益率。

在5月中旬,社保基金公开招聘4名工作人员,其中,权益管理岗位1名;其岗位职责是研究境内外转持股份权益管理计划,负责转持公司的权益管理,包括股东大会议案研究、日常跟踪、管理层沟通、重大事项研究、分红管理等。而这昭示,社保基金接下来或将采取积极主动的投资策略。

险资彷徨看多

社保基金的资金性质与追求绝对收益的保险资金颇为一致,它们都担忧当年的投资收益率不及通胀率。

但社保基金与保险资金并不是等量级的“对手”。一季度,保险资金持股553只股票,流通市值5582亿,新进53只个股,新增市值123亿;同期的社保基金持股283只个股,市值399亿;新进6只个股,市值却较上期缩水28亿。

据Wind数据统计,截止到5月17日,553只险资重仓股中,466只下跌,其中有297只跌幅超过大盘跌幅,占险资重仓股逾六成。即这段时间内,大多数上险资重仓股跑输大盘。

中金公司最新报告认为6月末到7月初,当经济数据达到最糟糕的状况以后,市场的预期将开始改善,届时,市场将存在一定的反弹做多机会。

历史如此巧合,去年的5、6月间,社保基金与保险资金不约而同选择在2600至2700点附近买进或增持。这次,社保基金已经行动了;保险资金还有些彷徨,但已明显开始乐观。

“市场情绪过于悲观了。目前急需抓到一根救市的‘稻草’,找到一股上涨动力。”一位泰康资产人士说。其认为,A股已处于底部安全区域,可以逐步进场了。但重要的是,需要一个龙头板块来支撑。“国家正在给力新兴产业,只是在股价上的表现需要多长时间尚无从判断。”

一位人保资产人士也持同样观点,认为A股亟待一个类似新兴产业的龙头板块来支撑整个市场,且看好后市。其认为不妨小步进场,择机买入前期的“超跌”股。目前负面消息太多,反而是买入的时候。2600点则是心理关口,不能破,如果破关,市场有可能跌至2400点。

在他看来,现在可能是保险资金大幅增仓的前夜,可以佐证的是,险资仓位并不重。

当然也有看多的即刻行动者。一位国寿资产人士说,目前不少个股比较便宜,处于合理点位;在上证综指此点位附近,股价将得以支撑,像前期超跌板块个股,如证券、金融、铁路等均有投资价值。

变额年金最快7月面世 合资险寄望差异化生存

■ 本报记者 张云 上海报道

屡被质疑狼性存否的合资保险公司在变额年金保险的研发前线做了一回真正的主角。

据悉,以金盛人寿、中美联泰大都会人寿(下称大都会人寿)领衔的合资保险研发的变额年金的产品类型和风控模式逐步得到保监会认可,如无意外,最快有望今年7月份面世。

不过,在传统保险市场,外资保险依然没有改变节节败退局势,前4个月市场份额再创新低,降到3.7%。对合资保险来说,变额年金产品或许是其实现差异化生存,改变目前市场颓势的跳板。

合资保险积极备战

自去年3月,保监会开始明确表示推进变额年金试点,目前已经有包括大都会人寿、金盛人寿、华泰、光大永明、信诚等相继参与研发。其中大都会和金盛人寿完成产品上报,正在等待批复。

据了解,在目前四种产品类型中,大都会已经确定采用固定乘数平衡模式,推出最低累计利益保证(GMAB)产品。金盛人寿则选择难度更高的内部对冲方式,与安盛旗下的对冲服务公司合作,推出最低年金给付保证(GMIB)产品。基本产品形态为7年期,10万元起步,最低收益保证以保本为主,在收费方面,将参照以往投连险产品的收费标准,加收最低保证利益收费,费用略高于投连险和万能险。

以一名53岁的客户为例,其购买10万元变额年金产品,这些保费扣除各种费用后投入王先生的投资账户,换算为10000个投资单位,保险公司对投资单位进行运作,除了保险保障,待其60岁时,资金累计不低于10万元本金,期间的投资收益加本金会以定期年金或者定额领取的方式返还,以满足养老保障。

据了解,金盛人寿和大都会人寿变额年金产品和风控模式都已经获得保监会认可,最快有望7月份面世。现在合资保险已经开始渠道的准备,虽然保监会规定可以通过个人渠道、团险以及银行理财中心销售,但初期银行渠道是主流。据大都会银保渠道人士透露,该公司已经开始开展对内部员工的培训工作,力争产品批复下来顺利实现销售。

对这样一项保险业新险种的探索,合资保险的热情更胜。据了解,除太保由于没有经营投连险不符合条件外,中国人寿、中国平安也表示兴趣不大,目前积极跟进的也多为合资保险,如华泰人寿和变为中资的光大永明。

5月12日至13日,中国精算师协会与中国保监会寿险部在珠海召开变额年金保险试点工作培训会议,光大永明副总经理张远瀚表示前期已经做了大量的调研和市场准备,正在进行变额年金保险产品的研发。

而华泰人寿则表示,他们对产品研发的讨论尚在进行,6月2日—3日,一场头脑风暴在华泰人寿产品、市场、精算、投资部门进行,然后将确定具体的产品形态和风控模式。

分析人士认为,大型保险公司之所以兴趣寡然,与变额年金的性质有关。作为具有保底收益的投连险,根据新会计准则,变额年金保险的保费计入模式跟投连险一样,只有保障收入才算保费,对上市公司或者准备上市的公司来说,这并不是展现业绩的好办法,因为对风控和投资要求很高,反而会增加额外的风险。

差异化生存

就在合资保险纷纷加入变额年金的研发大军时,此时的市场环境却一点也不捧场。受制于权益类市场的震荡下行,投连险市场表现不好。截至6月初,16家寿险公司的30个投连险账户已跌破初始价,保险公司的投资能力受到质疑,也为保底投连险的前景增加一份不确定性。

一家合资保险投资总监告诉记者,市场环境会影响审批速度,但合资保险的态度已经很明确,就是避开传统业务的竞争点,通过产品创新和高端服务来实现差异化生存。相比之下,市场份额已经不那么重要,能否获得利润,获得股东认可更关键,此次的变额年金就是合资保险领衔的一次自下而上的推动。

而投连市场的下跌在部分投资人士看来也是变额年金保险的机会,“市场不好的时候收益都不好,但是相比较之下,变额年金因为增加了保证收益,最惨时本金不会受损,盈亏风险全在保险公司”,上述投资人士表示。

变额年金最早诞生于1952年的美国,在2007年,美国变额年金保险保费收入为1700亿元美元,约占年金保险市场的68.5%,占人身险市场的20%,总资产余额约1.5万亿美元。

金融危机爆发后,全球范围内变额年金的销售规模有一定下降,但是国际寿险行销研究协会(LIMRA)预测,市场对变额年金产品的需求在强劲恢复中,预计未来几年变额年金市场会有每年10%的增长。

“这款产品还是有一定门槛的,对于偏好投资,又不希望损失本金的投资者来说是一个不错的选择”,一家合资保险产品研发人士告诉记者。

不过,更重要的是,对于合资保险公司而言,变额年金保险的试点是其绕开传统业务竞争,实现差异化生存的机遇。据今年一季度数据显示,尽管合资保险公司在数量占比上已经达到45%,但28家合资保险的市场份额占有率合计仅3.7%,再创历史新低。

最严罚单开出 城投债违约风险“坐实”

上接17版

而在国际货币基金组织和世界银行对中国金融部门关于银行业的初步评估中,具有中国特色的地方融资平台(LGFP)的评估以独立章节形式占据了内容的十分之一。

“目前一些城投公司是有一定的地方政府的信用在里面的。”郭承来认为。

“一些投资者购买城投债,是看中了背后的政府信用,但是这背后的东西支持力度有多大也需要具体分析,一般情况下政府不会轻易让它违约。如果有一两单有实实在在的违约出现,那问题就大了,风险是要时刻防范的。”高占军表示。

川高速事件中,中诚信并未调整评级,且股权受让人川交投发布了川高速中票本息偿付事项的承诺函,称为了充分保护“10川高速MTN1”和“10川高速MTN2”的投资者合法权益,川交投将对这两期债券提供无条件全额不可撤销连带责任担保。

华靖债事件中,徐小庆则认为其信用资质主要取决于当地政府的财力和支持力度,与其自身财务状况关系不大;在广州建设债事件中,桂玲则向本报解释称公司还有别的收入,旗下花城广场配套商业广场和广州塔等固定资产的盈利能力也有较大提高。

二级市场中,这三只债的价格波澜不惊,似乎这些违约事件不会带来什么大的影响。

上述交易商协会相关业务部门负责人表示:“信用风险是债券市场的本质属性之一,债券市场存在信用风险是正常的。违约事件的缺失使得投资者存在着误区,要么认为市场不存在风险,要么轻率的将信用风险的产生推诿给债券市场的不断扩容,这两种观点都是有失偏颇的。”

一位卖掉了这些债券的交易员说,这些资产转移现象今后可能会泛滥,而在政府财力不足、通胀严重、信贷紧缩的情况下,这些政府背景的债券信用风险是不言而喻的。

更好的办法?

6月1日,央行刚公布的《2010中国区域金融运行报告》显示,截至2010年年末,全国共有地方政府融资平台1万余家,较2008年年末增长25%以上。其中,县级平台约占70%。同时,平台贷款在人民币各项贷款中占比不超过30%,按照2010年末人民币贷款余额为47.92万亿元来算,截至2010年末,政府融资平台贷款不到14.376万亿元。

周小川日前在清华大学金融高端讲坛上演讲时指出,通过“市政债+财产税”的组合,能够形成约束力有效的资金流在时间轴上平移,有助于解决中国城镇化过程中的融资问题。

清华大学法学院副院长施天涛接受本报记者采访时认为对债券市场的法律制度也亟待完善,对信用文化的培养需要法治的保证。

公司法没有要求像资产置换这一类的资产重组活动须通知债权人,但在贷款的司法实践中往往赋予了银行在发生资产重组时有权要求债务提前到期、追加担保或指定某项核心资产的优先受益权等权利,而信用债在这方面对投资者的保护几乎没有。

正是这些法律法规和规定的缺失,才导致川高速、华靖债等事件的出现,并且没有足够有约束力的惩罚措施能够惩罚类似的行为。

交易商协会相关业务部门负责人在接受本报记者采访时指出了应对信用风险的对策:一是不断建立健全内部控制机制和风险管理制度,构建完善有效的市场自律规范体系。二是随着债券市场朝着市场化运作的方向不断深化改革,投资者应当树立正确的投资理念,强化风险自担的意识,提高风险管理水平和风险识别能力。

6月路演、7月挂牌 光大H股上市时间表初定

■ 本报记者 程志云 北京报道

曾以18个工作日登陆A股的光大银行再次以“光”速冲击H股上市。

一位知情人士透露,光大银行已经初步确定香港上市时间表,将于6月初在香港联交所接受聆讯,6月下旬赴美国、欧洲、中东、新加坡等地进行全球路演。

“如果一切顺利的话,最快将于7月份登陆香港H股。”该人士称。

冲刺上市

据了解,光大银行香港上市已经进入冲刺阶段。

在3月15日,光大银行股东大会同意发行境外上市外资股(H股)并申请在港交所主板挂牌上市,计划发行不超过120亿股,且此次发行H股所募集资金全部用于补充公司的核心资本,提高资本充足率。

4月底,光大银行H股上市已获得银监会首肯。

5月4日,光大银行宣布,证监会决定对公司发行H股申请予以受理。

据悉,本次H股IPO预计融资规模接近400亿元,如果能够顺利成行,那么光大银行将成为内地第九家“A+H”上市银行。

一位知情人士透露,年内上市已经几成定局,上市的最后日期还需要看监管部门和市场情况而定。

据悉,就在上个月,光大银行主要负责人已经先期赶赴迪拜、新加坡等地进行了第一轮非交易路演。

按照光大银行的时间表,6月初将接受香港联交所聆讯,6月下旬将由行长郭友和副行长林立带队兵分两路赶赴美国、欧洲、新加坡、中东以及香港进行正式路演。

“目前,国际上一些基金对中国的商业银行还是比较认可的。如果一切顺利的话,有望最早在7月份就登陆香港H股。”该人士称。

估值

光大银行登陆H股一个重要的卖点在于其高成长性。

根据2011年一季报披露,一季度实现利息净收入92.5亿元,同比增长36.9%。

与此同时,集团资产总额为16852亿元,比上年末增长13.6%;客户存款总额为11380亿元,比上年末增长7%;贷款及垫款总额为8257亿元,比上年末增长5.9%。

值得关注的是,光大银行利息净收入在营业收入的占比提升至82.9%;实现手续费及佣金净收入19.1亿元,同比增长51.6%,在营业收入中的占比提高为17.1%。

与此同时,3月末集团不良贷款总额为57.4亿元,比上年末下降0.9亿元;不良贷款率为0.70%,比上年末下降0.05个百分点。集团核心资本充足率为8%,比上年末下降0.15个百分点。

一位业内人士称,中国的商业银行,尤其是股份制银行的高成长性是国外的长期基金所特别看重的。

据悉,光大银行有意定价于约1.5倍PB,按照2011年一季度2.13元人民币净资产来计算的话,为3.834元港币。目前,光大银行A股股价3.45元人民币为1.62倍市净率。以近期估值预计,可能高于民生银行和中信银行。以民生为例,对应2011年一季度4.13元净资产,其7.16港元股价对应市净率为1.45倍市净率。以中信银行为例,对应2011年一季度3.25元每股净资产,其5.32元港币股价对应市净率为1.36倍。

不过,对于光大银行而言,一个坏消息是近期银行股的持续暴跌。

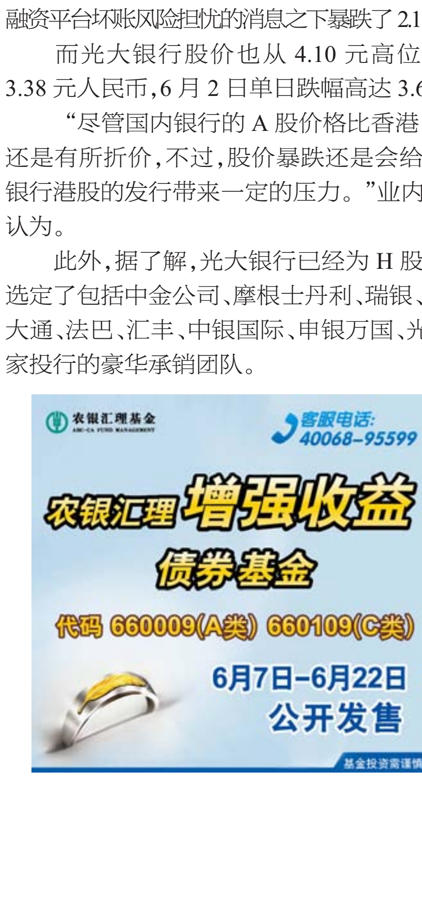
就在最近一个半月里,随着中国经济增速放缓、新资本协议监管政策执行、地方融资平台以及房地产坏账的担心,银行股指数已经从5215.42下跌到4666.40点,跌幅超过12%。

就在6月2日,国内银行股在加息传闻和地方融资平台坏账风险担忧的消息之下暴跌了2.17%。

而光大银行股价也从4.10元高位跌至3.38元人民币,6月2日单日跌幅高达3.68%。

“尽管国内银行的A股价格比香港H股还是有所折价,不过,股价暴跌还是会给光大银行港股的发行带来一定的压力。”业内人士认为。

此外,据了解,光大银行已经为H股上市选定了包括中金公司、摩根士丹利、瑞银、摩根大通、法巴、汇丰、中银国际、申银万国、光控9家投行的豪华承销团队。



长江证券现研报“忽悠” 汇金系折戟双星新材

■ 本报记者 陈旭 北京报道

创两项 IPO 纪录的中小板“明星”双星新材(002585.SZ),最终还是没有逃脱破发的厄运。

双星新材以高达 65.52%的网上发行中签率创出 A 股新高;网下发行仅为 5 个“汇金系”账户获配,中国建银投资证券有限责任公司(下称“中投证券”)自营以 58.08 元 / 股斩获 3%即 30 万股股份;新华资产管理股份有限公司(下称“新华资管”)旗下“部队”以 55 元 / 股一举拿下 97%即 990 万股股份,成为 A 股史上获配比例最高的机构。

他们的报价,对双星新材能以 55 元 / 股顺利发行起到了关键作用。而本报采访发现,卖方机构预测的价格区间,很多买方机构并不买账。

6 月 2 日,双星新材上市首日股价大跌 11.45%。与保荐商稳获 1.43 亿元承销保荐费相比,“汇金系”账面已有 6500 万元浮亏。

前传:卖方的“忽悠”

5 月 19 日,锦江汤臣洲际大酒店二楼汤臣堂,上海一家机构的研究员参加了光大证券关于双星新材上市询价组织的推介会。两周后,他告诉记者,当时按下那个极高的申购价,是受了卖方报告的影响,“还好没买到。”

推介会当日发生了什么,该研究员不愿谈起,但他表示是在看了一家券商报告后,认可其以 2011 年 EPS 2.7 元的 20-25 倍定价的逻辑。询价期间,券商分析师们普遍给予的合理价格区间为 52-68 元 / 股。记者查找了询价期券商的报告发现,长江证券分析师冯

> 汇金系正承受双星新材破发之痛——上市首日新华资管浮亏 6237 万元,中投证券账面浮亏 281 万元

先涛《双星新材,聚酯薄膜行业的龙头》的新股分析报告中,有这样一段话,“我们预测公司 2011-2013 年摊薄后每股收益为 2.73、3.31、3.57 元。给予 2011 年 20-25 倍定价,公司合理价格区间为 54.60-68.25 元。”长江证券相关工作人员以证监会规定为由拒绝了记者的采访。

有意思的是,长江证券动用自营资金申购双星新材,却采用了不同于其新股报告的“非合理”价格:47.52 元 / 股,申购 150 万股。这让不少买方机构较为郁闷。

上述机构研究员的同事称,路演团队曾透露 2011 年双星新材存在新资产注入的可能。

“你是要问双星新材的事吧?没有公司授权我什么也不说。”双星新材的保荐人于荟楠表示,截至发稿,光大证券方面并未回答记者的相关问题。

5 月 18 日 -20 日,光大证券和双星新材在深圳、上海、北京分别举办了三场推介会。上海方面似乎效果最佳,除了华安基金给出了 60 元 / 股的高申购价格外,第四高价 51 元 / 股亦出现在上海,给出这个申购价格的是私募第一人戴志康旗下的上海证大投资管理有限公司。

在深圳,宝盈基金对双星新材报价 36 元 / 股,申购 300 万股,宝盈相关人士不愿透露有关细节。但记者了解到,在询价前,路演团队曾专程拜访宝盈基金,宝盈基金未派人参加 18 日的推介会。根据主承销商出具的发行人投资价值研究报告,该报告认为双星新材的合理价值区间为 70.76-81.00 元 / 股,对应其 2010 年静态市盈率 39.31-45.00 倍,宝盈基金的报价已经接近腰斩。

在北京,一家机构的研究员表示,自己报了一个和宝盈基金相似的价格,“以前报价低会影响自家机构和保荐商的关系,但是现在新股行情不好,我们资管部门的人都不参加推介会。”

是什么造成了买卖双方估值的争议,这还要从双星新材的业绩说起。

净利暴增神话

公开资料显示,双星新材 2010 年实现营业收入 14.54 亿元,净利润 3.82 亿元;相较 2009 年 6.35 亿元和 6934.24 万元的数字,同比分别增长 128.8%和 451.4%。

对此,一位参与新股询价的市场人士称:“这公司的‘弓’拉得也太满了。”此观点代表了多数机构的观点。记者从光大证券投行部内部获悉,对于双星新材 2010 年的业绩,投行部门内部颇有争议。“我们认为双星新材 2010 年的业绩暴增得太厉害,华东组那边似乎不这么认为。”光大证券投行部一位不愿具名的人士称。

记者获悉,在三地推介会上,众多机构人士也反复问及该公司 2010 年的业绩暴增问题。

双星新材董事长吴培服的解释是:“一、来自于市场方面大幅增长;二、新兴产业的发展对新材料的需求,聚酯薄膜应用于电子电器电工绝缘以及光学基材太阳能背材;三、由于聚酯薄膜良好的阻隔性能,对其他阻隔性较差的包装材料发生替代。三个来自市场方面的需求使聚酯薄膜需求旺盛,产品在市场上有一个好的价格回报。”

保荐人潘剑云曾在公开场合表示,本次的定价是以询价确定,是询价机构基于对双星新材未来的成长性及经营业绩的理解基础上对公司价值的判断。

吴培服亦表示,“本次发行价格 55 元对应我们的静态市盈率只有 30 倍,动态市盈率只有 20 倍,通过可比上市公司市盈率来看,我们的定价给一级市场申购者留有很大的获利空间。”

而对 55 元 / 股顺利发行做出重要“贡献”的“汇金系”,如今正承受破发之痛——上市首日新华资管已经账面浮亏 6237 万元,中投证券账面浮亏 281 万元。

截至发稿,新华资管总经理李全的手机始终处于秘书台状态。

双星新材网下配售结果

序号	配售对象名称	有效申购数量(万股)	获配数量(万股)
1	中投证券自营账户	30	30
2	新华资产－新华人寿保险股份有限公司－传统－普通保险产品	510	210
3	新华资产－新华人寿保险股份有限公司－分红－团体分红	510	270
4	新华资产－新华人寿保险股份有限公司－分红－个人分红	510	240
5	新华资产－新华人寿保险股份有限公司－万能－得意理财	510	270
合计		2070	1020

根据公开资料整理

利丰遭瑞银大幅看空 投行介入“口水仗”

■ 本报实习记者 刘真真 记者 申兴 香港、深圳报道

5 月 31 日,利丰行政总裁乐裕民在出席公开活动后匆忙离开,没有回答有关公司的任何问题,他很清楚,众多记者所关心的是那份关于唱空利丰的投资报告。

事件起源于 5 月 25 日,瑞银向其客户发出一份关于利丰的沽售报告,目标价由 16.5 元调低至 9 元,降幅达 45%。次日,利丰股价应声下跌 5.71%。而在今年 2 月份,利丰股价达到 50 元高位(5 月 16 日利丰进行 1 分 2 拆股),曾有券商上调其目标价至 60.3 元。

利丰,香港消费领域的百年老店,这只公认蓝筹突被看空逾 4 成,市场有些措手不及。

利丰选择了对决。之后,“口水仗”升级,里昂、摩根大通亦出具分析报告,力挺利丰。

报告分歧

记者拿到的报告显示,瑞银认为利丰 2010 年财报所采取的计算方法有虚增利润之嫌,考虑到之前对利丰的估值模型已不能有效反映未来真实经济利润,决定调整目标价至 9 元。

今年,利丰执行副主席冯国纶曾表示,公司在未来三年将放慢收购步伐。

报告中,瑞银看空的更直接理由为,对于一直以并购获得利润增长的利丰来说,并购如果放缓,再加上运营成本大幅上升,直接经营活动所贡献的利润增长并不乐观。

瑞银指出,在新会计准则下,允许公司可能因收购产生应付收购代价(earn－out payable)转换为利润,但这并非因公司实际经营活动而贡献,表面上利润在上升,但实际已无法显示公司的真实盈利能力。

报告显示,利丰在 2008 年 -2010 年因录得应付收购代价分别为 27.34 亿、34.22 亿、91.16 亿(利润贡献并无披露),瑞银估计未来三年因收购导致的利润转换会分别达到 5 亿、15 亿、25 亿,若去除这一部分,今后单纯靠自然增长很难支撑公司利润上升。

瑞银采用了 DCF 模型 (现金流贴现模型),因并购可能产生的会计利润将不被计算在内。

一位不愿透露姓名的会计师事务所合作人称,一般采用 DCF 模型估值公司时,需要注明是否加入了并购而产生的现金流,若公司之前的并购情况不错,则可以加进来,否则就会有些保守。

此外,瑞银认为利丰营运成本大幅上升,利丰管理及办公费用 (SG&A) 在 2008 年、2009 年分别为 8940 万、8727 万,2010 年却大幅升至 11803 万,估计未来三年此费用也会维持在较高水平。加上因收购需要添加新设备的费用,瑞银估计公司运营成本在 2011 年将上升 55%。

因此,瑞银决定对 2011 年至 2013 年的盈利预测较之前分别降低 33%、36%、25%。

5 月 27 日,利丰公开“叫板”瑞银,发布澄清公告反驳。利丰主要提出,公司的财务报告完全根据香港财务报告准则而编制,采纳与否与公司管理层酌情选择无关,等等;此外对于瑞银 5 亿、15 亿、25 亿的因收购产生的利润转换预测,利丰直言并不理解其估算基础。对于实际经营活动盈利能力不乐观的问题,并未提及。

> 报告强调了利丰收购所带来的利润很大,投资者会担心如果放缓收购,公司是否还能实现之前的盈利目标

泓福资产管理有限公司执行董事邓声兴认为,问题的关键并不在于会计准则的改变,而是报告强调了利丰收购所带来的利润很大,投资者会担心如果放缓收购,公司是否还能实现之前的盈利目标。

记者就如何在放慢收购以及运营成本增加的情况下保证实现利润目标多次采访利丰,公司给出的回应是“一切以公告为准”。

投行争论

事情并未就此结束。

5 月 30 日,作为回应,瑞银再发报告,表示欣赏利丰的澄清,但是也认为自己的报告并非没有依据。此外,瑞银称,在新的做账方法下,利丰有高达 66 亿的应付收购代价,有可能直接以利润计入报表,这在 45 只蓝筹成分股中属于最高。瑞银表示维持“沽售”评级。

而就在同一天,另外的几家投行亦发出对利丰的研究报告,结果却大相径庭。

里昂证券表示并不在意会计问题,也会维持原来的目标价。报告中称,“公司已经做出澄清,我们也不会对目标价做出任何改变。然而由于最近的股价下降,评级将由之前的沽售调高至买入。”

不过里昂证券表示,美国和欧洲市场在缓慢复苏,对利丰的增长比较乐观,只是稍微担心收购成本的上升。里昂证券据统计,利丰销售额的 70%来自美国,29%来自欧洲。今年 3 月份,利丰曾表示未来三年达到 15 亿美元的核心经营溢利,其中来自贸易业务、物流业务及本土业务预期分别贡献 7 亿美元、1 亿美元及 7 亿美元。

同样力挺利丰的还有摩根大通,其认为,尽管由于利丰运营成本的短期压力,也将目标价由原来的 23.75 调低至 21 元,但其与利丰管理层会谈后,认为公司并没有丢失客户,管理层也表示离岸业务也未受通胀影响。

而对于并购带来的增长贡献,摩根大通表示,从 2000 年 -2009 年来看,若考虑并购,则利丰年复合增长率(CAGR)为 17%,如去除并购影响则降为 11%。其预计,若不包括任何并购,利丰未来三年年均复合增长率是 14%,料 2011 年 -2013 年核心经营利润率上升 0.4 个百分点,并预计今年每股盈利增长 18%,重申“增持”评级。

记者从港交所查询数据显示,摩根大通是持股利丰 5%以上的股东之一,目前持股 6.11%即 49476.42 万股,5 月 16 日利丰股份拆股前,其增持 482.73 万股。

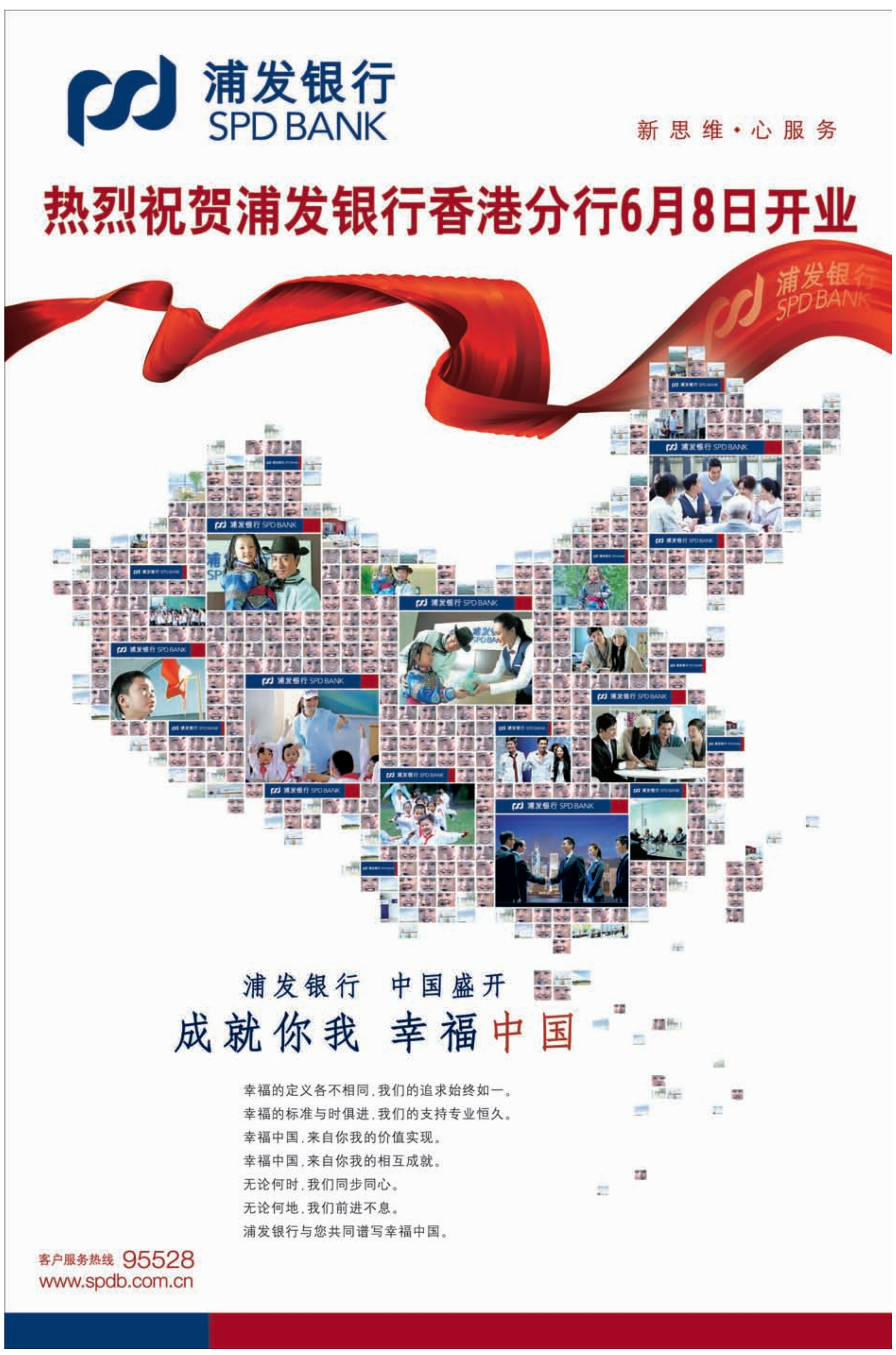
记者采访的多位分析员认为,虽然利丰表现不如从前,但瑞银给出的报告的确稍显极端。

永丰金融集团研究部主管涂国彬认为,其实利丰从过去来看,并购一直做得很好,9 元的目标价较为夸张。他指出,之前利丰的市盈率在 30 倍以上,估值较高,但现在已经降下来了,水平比较合理。

另据业内人士分析,市场上对瑞银的报告有很多传闻,有可能是投行本身想要发一些做淡的涡轮或者客户需求。上述人士称,这些都是利益上的问题,不过他认为,利丰市值很大,投资者众多,投行很难去控制股票。

CFA 协会表示,协会已经拟定了全球投资表现标准,投资行业可以利用这个标准来写报告,投资者也可以比较。但不是每家投行都会遵守这个标准,CFA 协会会说明这个标准如何运作,建议投行去遵守。CFA 协会强调,投资者应该与相应的负责人去询问他们是利用什么标准写的报告,背后的意义是什么,否则看到的报告只是结论,不清楚结论是如何得出的。

投行观点有差异,投资者也会有自己的判断。摩根资产管理投资资讯总监崔永昌称,投行报告只是参考,不会左右投资决定,因为基金经理会去上市公司从上到下进行调查,跟管理层碰面了解他们的业务,报告并不是重要的资源,对公司的调查才是拿到的第一手资料。



多半债券基金亏损 明星经理股市“失蹄”

■ 本报记者 赵娟 北京报道

股市重挫，债券基金受伤，看似荒唐，但这的确正在发生。

上半年承压的债市仍富投资机会，但半数债券基金今年仍为负收益，尤其过去两年表现较好的产品，今年大多居后。其中不乏华富收益增强、申万菱信添益宝、富国优化增强等去年表现优异的各类冠亚军债基，也有博时稳定价值等昔日的金牛债基。

牵系成败的“萧何”，正是不超过20%的权益类资产投资。过去两年通过打新或买股获得超额业绩的债券基金经理，在今年没能及时调转方向。

对于许多规模较大的债基而言，20%的股票仓位俨然已是一只小型的股票型基金，却由没有股票研究经验的债券基金经理单独管理。

成也股票 败也股票

根据银河证券基金研究中心统计的数据，截至6月1日，今年以来一级债基（可打新）的平均收益仅-0.33%，二级债基（可打新及投资二级市场股票）为-0.66%，纯债基金（仅投资固定收益类产品）的平均收益为1.35%。

历年债券基金整体负收益的现象较为罕见，今年开放式一、二级债基则过半“覆没”。

目前，业绩居后的几只债券基金分别是东吴优信稳健、金元比联丰利、博时稳定价值、华富收益增强、申万菱信添益宝、泰信双息双利、富国优化增强等债基。

其中部分基金近日已接到不少来自银行渠道对业绩不满的询问。

根据Wind数据统计，今年一季度，债券基金的平均股票仓位达到了9.59%，华富收益增强、富国优化增强、博时稳定价值的股票仓位均超过18%。

记者从上述几家公司了解到，正是在去年底对股票市场判断有误，过于看好股市或打新策略未变，使得上述基金在权益类资产上亏损较大，从而拖累净值。

作为一级债基，华富收益增强、博时稳定价值高股票仓位明显受累于打新股。明星债券基金经理曾刚管理的华富收益增强今年参与了10只新股的打新。

有统计显示，2009年A股打新平均年化收益率接近20%，2010年也有13%，但是今年新股却屡屡破发，5月份新股破发率达47%。

曾刚在一季报中坦言，由于存量新股仓位较高，净值承受了较大损失，并根据行业研究员的意见，对存量新股进行了梳理，保留中期看好的品种。

该基金合同并未规定锁定期后多长期限必须卖出新股，因此，该基金目前保留的打新品种已悉数被套。

而作为二级债基，金元比联丰利、泰信双息双利、富国优化增强则主要是受累重仓股，例如金元比联丰利主要配置了成长股和内需股，和一季度热点不符，而富国优化增强也主要重仓了偏成长的中小盘个股。

一季报同时显示，泰信双息双利对于可转债的仓位配置高达50.49%，东吴优信稳健也有39.82%。

北京一位债券基金经理称，今年国债和金融债的收益都算稳定，但可转债的股性很强，波动性大，如果是在分销时拿到的转债也许还能获得正收益，如果是在其上市交易后买的转债目前多数是负收益。

实际上，上述基金去年多有不错表现，华富收益增强为连续两年的一级债基冠军，申万菱信添益宝也是去年一级债基的亚军，博时稳定价值则在一级债基的三年期业绩中排名第六。

而东吴优信稳健债基自2008年底成立以来，已经连续业绩居后。银河证券数据显示，其2009年同类排名倒数第五，2010年倒数第八，今年以-5.26%的业绩倒数第一。金元比联丰利也已经连续三年表现不佳。

从一季报看，东吴优信稳健规模仅7260万元，在一季度似乎果断将股票仓位降至0，但记者了解到，今年其负收益依然是受累股票投资。

> 大型债基20%的股票仓位比肩一只小型的股票型基金，却由没有股票研究经验的债券基金经理单独管理

富国优化增强的业绩则较不稳定，作为去年二级债基的亚军，2009年却为同类倒数第三。

增配股票基金经理？

目前，许多大型债券基金规模超过了40亿元，若按20%的权益类资产仓位计算，其可打新或投资股票的资金量就有8亿元，与今年许多新发股票型基金的规模相当。

记者统计，目前仅有不到22%的债券基金配置了双基金经理，以一些二级债基为主，一位负责股票投资，一位负责固定收益类投资。本报从多家基金公司了解到，仅有一名基金经理管理的债券基金，其打新或投资股票均会征求股票研究部门的意见，但“主意”仍需自己拿定。

上述基金中，华富收益增强的规模36亿元，富国优化增加约24亿元，博时稳定价值近10亿元，均为仅有一名基金经理，且其成长轨迹主要是固定收益类投资。

过去两年，债券基金的确从打新或股票投资上获得了较好的收益。2010年，一级债基的平均收益能达到8.14%，二级债基也有6.36%，而纯债基金平均收益仅3.83%。

从数量上也可以看出债券基金对打新的偏好，加上短债基金，目前市场上的纯债基金仅5只，但一级债基就有45只（不区分收费方式），二级债基则有51只。

一位行业资深分析人士称，从近两年债券基金的发展和投资偏好看，许多债券基金，尤其是规模较大的债券基金应考虑增配股票基金经理。

一位上海的债券基金经理表示，基金公司的业绩压力往往较大，债券基金经理也希望做出好的业绩，因此偏好增强手段，即购买权益类资产。但他还是认为，除非股市有确定性的大机会，债券基金投资应该回归稳健的本质，如果做纯债券品种的投资，一年的收益率不会很高，但也有4%-8%的收益，业绩的波动性也会较小。

“如果说一年有4%-8%的债券收益，今年还面临紧缩政策，客观来讲，目前负收益超过4%的债基下半年仅靠债券投资估计今年全年都难有正收益，只能寄希望股市好转了。”他称。

不过，曾刚认为，如果三季度紧缩政策压力减缓、资金面较松，有股、债同时转暖的可能。但现阶段应以谨慎，择优少量参与为上。

16亿市值蒸发 华芳纺织“内讧门”细节还原

■ 本报记者 仇子明 张家港、苏州报道

被券商一致唱高的新能源概念股华芳纺织（600273.SH），5月17日重组夭折至今，半个月内市值已蒸发逾16亿元。

2009年下半年起，主业业绩堪忧的华芳纺织通过投资控股江苏力天新能源科技股份有限公司（下称“力天公司”）、张家港华天新材料科技有限公司（下称“华天公司”）染指“新能源概念”，股价一年内从6元蹿高至18元之上。目前，华芳纺织持有力天公司、华天公司各70%的股权。

券商们看高该股的缘由——旗下新能源公司业绩在2011年释放，被华芳纺织近期“华天公司毛利率低，公司有资金压力和财务成本；力天公司是否能尽快盈利仍存在不确定性”的唱空言论给了一记耳光。而因新能源前景模糊、股权纠纷缠身，华芳纺织已有机构股东全身而退。

券商唱多 公司唱空

5月17日，华芳纺织重组夭折，复牌首日股价盘中跌停，继5月26日、27日、30日连续三个交易日跌停。6月2日，华芳纺织大跌5.15%，收于9.58元，创出一年内新低，一年间跌幅-42.3%。相对重组前收盘价14.81元，其股票市值在半个月内便已蒸发16亿元以上。

而此前，自新能源概念启动起，各路公募、私募就在华芳纺织前十大股东中“城头变换大王旗”，各路券商研究报告亦“你方唱罢我登台”。华芳纺织股价一年内从6元以下蹿高至18元以上。在2010年4月22日股价创新高的当日，公司大股东华芳集团减持套现2.63亿元。

尽管截至2010年，华芳纺织“电池制造”这一主营业务的“分行业”，营业收入为249.06万元，营业利润率为-140.43%，仍在亏损。仍未抵住机构对其新能源盈利的猜想。

今年1月，东北证券研究员周思立在调研后称，力天公司业绩预计在2011年释放；华泰证券研究员高国则在调研后预测，华天公司拥有年产5000吨电解液的产能，将于2011年达到满产状态，对公司业绩有较大贡献。此外，东海证券、华创证券、东兴证券、海通证券、湘财证券、天相投顾、中投证券、英达证券都密集发布研究报告，认为新能源公司对上市公司业绩将有较大贡献。

5月30日，华芳纺织公告称，华天公司盈利前景仍不明朗，尚在继续亏损之中；力天公司产品市场尚处于开发和培育期，是否能够尽快盈利仍存在不确定性。

记者于5月31日在张家港华芳纺织实地采访时，被董事长戴云达含糊地告知，“只能说，我们希望（新能源）今年能盈利。”他认为目前锂电池行业市场现状并不是很理想。

华芳纺织的新能源的盈利前景仍是券商、公司各执一词，机构则已用脚投票。

截至一季度末，广东富豪涂辉龙掌控的深圳海雅集团、中跃投资分居第二和第四大股东，累计持有1454万股，占总股本的4.62%。

海雅集团一位负责人向记者证实，华芳纺织筹划整体上市失败后，海雅集团和中跃投资选择了清仓，于5月17日复牌时，挂跌停价卖出，至5月25日，已完成清仓。

该人士坦言，海雅集团投资华芳纺织就是看重其进军新能源。最终清仓的原因，包括但不限于华芳纺织新能源公司与肖兆亚之间股权纠纷难以妥善解决。

▶下转23版



总经理批量离职 公募迷茫

■ 本报记者 李保华 深圳报道

不出意外，中国第一家合资基金——招商基金总经理成保良将在6月份离开，他有望成为半年内第11位离任的基金公司总经理，这一数量占所有基金公司比例接近五分之一。

批量离职

据悉，成保良即将在本月成为上海瑞力投资有限公司主要筹备人。上海瑞力是上海国际集团按照上海的QFII-LP政策发起设立的本外币产业投资基金。

本报根据公开信息统计发现，从去年12月至今年5月底，益民基金祖煜、天治基金刘珀宏、华富基金谢庆阳、天弘基金胡敏、民生加银张嘉宾、金元比联易强、万家基金李振伟、长盛基金陈礼华、国海富兰克林金哲非和申万菱信毛剑鸣都从公司的总经理职位上相继离职。此外，还有多家基金公司的董事长发生变动。

值得注意的是，最近半年离职的基金公司总经理中祖煜、刘珀宏任期都不足一年，刘珀宏上任初还曾表示要用2至3年使天治基金总规模扩大到300亿元以上。

一位从公募高管职位转投私募的人士对记者表示，市场的调整肯定对中小型基金公司负责人构成了压力，在这个拿业绩排名和规模说话的行业，三年时间还无所表现，有些人是主动的离开了，但到了40多岁的年龄去做私募创业更多的是被迫无奈。

银河证券基金研究中心研究员王群航认为，本轮基金公司总经理的大规模离开主要还是因为这些公司在过去几年业绩无所表现，股东已经失去信心希望通过更换高管来重寻增长。

中小型基金公司总经理是离职的主力。根据WIND截止到2010年底的数据对比，上述总经理离任的基金公司规模绝大部分都在100亿以下。

业内的共识是，100亿规模为基金公司的盈亏边际。低于100亿规模的基金公司有较大的生存压力。公开信息显示，华夏、易方达、博时、广发等排名靠前的基金公司总经理一般都相对稳定。

此外，合资基金公司也是总经理离职的重灾区。公开信息显示，国内64家基金管理公司中有37家的股权模式为合资，占比超过一半。

从基金公司总经理离职的原因来看，因为个人原因离职是绝对主力。天弘基金原总经理胡敏、长盛基金原总经理陈礼华、申万菱信原总经理毛剑鸣等都是因为个人原因离开。

“离任的基金公司总经理有些还在其他公募里面混迹，更多的还是在做私募。不同的是，有的人在做阳光化，有的人只帮自己和朋友管管钱而已，从市场上销声匿迹了。”上述私募人士称。

南方基金总经理高良玉曾戏言，公募基金已经成为了私募基金的练兵场。

步入迷途

总经理作为基金公司的舵手，越来越多的人主动或者被动地离开了这个行业。

公开信息显示，2007年底，中国59家基金公司的基金总份额达到了2.234亿份，管理的资产总规模近3万亿元。此后，公募基金行业就开始了原地踏步；截止到2010年底，中国的基金公司增加到了63家，管理的基金总份额为2.29万亿份，管理的资产总规模为2.44万亿元。在长达三年多时间里，中国基金行业无论是总资产规模还是总份额，基本都没有增长。

东方基金的内讧将基金行业的迷途撕开了冰山一角。今年2月份，东方基金一份董事会会议纪要的文件外泄将东方基金的股东内斗、董事长与总经理不和、内部管理混乱推到

> 本轮基金公司总经理的大规模离开主要还是因为这些公司在过去几年业绩无所表现，股东已经失去信心希望通过更换高管来重寻增长

了台前。而申万菱信、华泰柏瑞、天治也在过去的一年内讧频发。

深圳另外一位私募基金负责人私下对记者表示，由于中国基金行业特有的体制原因，部分基金公司的负责人是从证监会等部门空降下来的，他们对业务不熟，投资方向上也缺乏全局性的把握，客观上对基金行业的发展不利。同时，还造成了监管部门在执法时往往投鼠忌器不利于整个行业的规范。

经本报统计发现，有超过30位的基金公司高管都有证监会等监管部门的工作背景，其中有很大一部分人在基金公司中担任总经理、副总经理等职位。

今年3月底，金元比联总经理易强在离任一个月后公开声称，新基金公司已无路可走，行业存在的问题不解决将会面临更严重的问题。这被认为是基金业离任高管第一次对基金行业新的探索公开实名发出的肺腑之言。

易强曾一手创建了金元比联，并在此工作了五年后之久。金元比联自2006年11月开业以来，已经更换了三次董事长。新成立的基金公司正在举步维艰。2010年高调成立的纽银基金，第一只新产品还没募集结束，营销市场部的负责人就离职了。据媒体报道，纽银1号原计划募集10亿-15亿，但募集结束前半天仅入4亿。

遭强制平仓 数只结构化私募5月劫

■ 本报记者 赵娟 北京报道

5月下旬的股指重挫，“城门失火”殃及的投资者当中，部分私募可能是最先“扛不住”的。本报了解到，有数只结构化私募产品近期很可能遭遇强制平仓。

结构化阳光私募产品最早兴起于上海，曾在2007年风光一时，2008年熊市中，不少结构化产品遭遇清盘，2010年，这类产品又迎来发行小高潮。近期的大跌，使得许多结构化和非结构化的私募再度面临考验。

10只产品临近清盘线

5月的最后一周，上证指数下探到2700点，许多私募产品单周净值跌幅超过10%。

结构化阳光私募产品通常分为优先、一般两层结构，其中优先投资者享受产品到期后的预期固定收益，一般投资者享受预期固定收益之上的投资收益；如果出现亏损，由一般投资者的资金来保证优先投资者的本金和预期固定收益。一般受益人多数情况下为私募基金公司或者基金经理本人。

私募基金排排网研究员彭晓武介绍，简单理解，赔光私募管理人的钱，结构化产品即将清盘。

本报了解到，目前结构化私募产品优先受益人与一般受益人即管理人和投资者的出资比例通常为1:1或1:2，后者居多。但实际上，许多私募管理人并不会容忍自己的本金

> 股指重挫殃及的投资者中，部分私募可能是最先“扛不住”的，有数只结构化私募产品近期很可能很可能已经达到止损线，面临被强制平仓的威胁

完全亏损，因此，通常会在发行产品时约定平仓或清盘的止损线。

据悉，按1:1出资的一些结构化私募产品止损线设在0.8元，1:2出资比例的产品止损线通常在0.85元。

根据Wind从各信托公司统计的数据，截至5月27日公布的最新周净值，共有10只结构化私募产品的净值低于0.85元，也就是说，其中不少很可能已经达到止损线。

这10只产品分别是宏利4期、富盈2号、昆仑1号、中聚2号、长安6号、兴业天津2号、丰收1号、盛世景稳健分层1007期、方得融新71号、新泉1期，其中有4只集中在中融信托。这些产品的管理人绝大多数在市场上并不知名。

值得注意的是，宏利4期和新泉1期在5月27日已经没有公布最新净值，截至5月20日，宏利4期的净值是0.7935元，新泉1期的净值是0.8499，而此前，其净值均按周公布。

宏利4期成立于2009年6月23日，期限为2年半，优先受益人与一般受益人持信托本金比例为1.5:1，变现计划财产的标准为0.78元；新泉1期成立于2010年5月25日。

北京一位私募基金经理透露，5月的最后一周，确实有一些结构化私募到了止损线，但他们很可能没有被清盘，毕竟目前发行一个产品的成本很高，很可能这些产品是被强制平仓，即卖出全部股票，等管理人补充资金使净值回到1元面值后再重新运作。

清盘或成常态

目前，Wind统计在列的结构化私募产品共有311只，其中51只成立于2009年，174只成立于2010年。2010年，包括上海凯石、深圳同威、上海泽熙等知名阳光私募在内，结构化产品的发行继2007年大牛市后重新迎来一波小高潮。

今年，上海凯石、北京淡水泉、江苏瑞华、博弘数君等较知名的私募依然在发行结构化产品。

一般而言，保证约定收益的结构化产品较好发行，在较好的市场环境下，有实力的私募基金公司也较偏好该类产品。不过目前的A股确实是个挑战。

Wind数据显示，仅5月20-27日一周，共有27只私募基金周跌幅超过10%，跌幅最大的达到13.49%，而其中有11只为结构化产品。

包括非结构化产品，今年以来共有62只私募产品亏损超过20%，3只产品亏损超过30%，均为非结构化产品。

截至5月27日，中财明利价值、天星2号和首信英选1号净值目前仅为0.5594元、0.6248元、0.6293元。而每月公布净值的时策1期今年亏损也有35.53%，5月初的净值仅为51.3元(100元面值)。

近期，市场也传言一些非结构化产品同样可能遭遇清盘，因为，许多非结构化私募规定了净值跌至0.7元即为清盘线。

5月19日，成都阳光私募鼎弘义投资发布公告，解散旗下唯一的一只信托产品，退出当前的股市，系赵丹阳后第二个主动清盘的私募基金。其清盘时净值101.1元，上市期间跑输大盘9%。

好买基金研究中心评论称，据闻其清盘原因是由于与渠道关系紧张，因赎回导致资产规模过小，只能选择关闭，但不管什么原因，在业绩和规模的重压下，今后私募基金主动清盘将成为常态。

不过，私募今年来的平均业绩为-6.51%，但也有163只私募取得了正收益，20只业绩正收益超过10%，其中刘宏管理的博弘定向2期收益率达到37.33%，重阳、淡水泉、朱雀、金中和、民森等老牌私募旗下一些产品依然保持着正收益。

二级市场估值骤降 PE稳健派声音渐强

■ 本报记者 胡中彬 北京报道

二级市场骤降的估值正在使得一级市场的风险积聚，在市场整体估值和新股发行市盈率屡创新低的背景下，一级市场的估值也已经在两个月前开始出现回落的迹象。目前，一级市场PRE-IPO类交易的市盈率大概已经降低至10-15倍区间。

尽管市场的热度尚无半点减退的迹象，抢项目的势头也并未减弱，但可以肯定的是，PE暴利时代已经基本结束；而另一个普遍的迹象是，主张稳健保守的声音开始增多，更多的投资人开始选择尽量多看、谨慎出价。

20倍市盈率成过去

有一家本土经营奢侈品的公司创立于北京，近年来发展良好，并获得过第一轮风险投资。近期该公司启动了新一轮的融资，凭借在国内少有的本土奢侈品品牌、清晰的股权结构，这家公司为新投资者开出了投后20倍市盈率的价码，待价而沽。

目前，这家公司已经和数只基金进行过沟通，但围观者多，出价者却少。一家本土基金的人士就表示：“在看到估值要达到投后20倍市盈率时，他顿时没有了兴趣。”

在其他与之曾接触过的机构中，尽管也有非常中意者，但20倍市盈率依旧是个非常高的门槛，让人望而却步。“现在二级市场平均市盈率30倍，上市本身存在风险，上市后还要锁定一年，不敢贸然投。”上述本土基金人士称。

近期二级市场不断走低的估值，已经传导到了一级市场；时移世易，半年前时常会冒出20倍市盈率的案例现在已经变得非常罕见。

随着股市的接连下跌，A股当前的估值水平已进入到一个底部区域。截至5月30日，全部A股市盈率为22.41倍，沪深300为16.76倍，已大幅低于沪深300指数2006年7月以来的24.4倍PE均值。相比整体估值，大盘股的估值更具吸引力。目前银行板块的市盈率仅为7.8倍，石油天然气和航空板块的市盈率也分别只有11.6和11.3倍。

这使得二级市场有些板块或公司的估值已经低于了一级市场的平均水平；理论上而言，若从二级市场直接购买更加划算。

“现在好的项目仍然受追捧，很多机构是抱着很强的决心去的，大家一抢就让估值还是居高不下。有一些项目并没足够的吸引力吸引机构投资，估值确实出现了下降。”弘毅投资一位董事总经理称。

联想投资董事总经理陈浩也对一级市场的估值变化有明显的体会，陈浩说：“现在一级市场估值基本上回到了10倍至15倍市盈率的区间中，而在去年年底的时候，行业的平均水平大约在15-20倍市盈率之间”。

明石投资副总裁王涛也发现了一级市场普遍出现的谨慎心态，让他也有些担忧的是，许多中小企业已经受到银根紧缩的影响，资金链受到冲击，有公司的业务发展和扩张速度受到了很大的影响，而这无疑也是需要在投资时必须考虑到的客观事实。

暴利时代结束

投资者对未来的预期无疑将决定投资行为。事实上，让PE变得谨慎的直接原因是回报的降低。

5月30日，国内服装界“男裤专家”九牧王正式上市，九牧王曾在去年3月引入了金石投资作为投资人。不过，光环之下，九牧王却并未为金石投资带来太多的惊喜，以其发行价计算，仅为金石投资带来1.58倍的账面浮盈。

而短短一年前，引起大家躁动的正是另外一宗案例，高盛投资的海普瑞去年年中上市，当时海普瑞创下了148元的A股最高发行价，而引起更浓厚兴趣的是，以发行价计算，高盛在不到三年的时间内，获利约93倍。

和此前动辄数十倍、上百倍的回报相比，回报的骤降刺痛着很多投资客的神经，但无法否认的是，PE曾经的暴利时代已经基本宣告结束。

从整体上看，也印证了这一趋势，境内A股IPO回报率呈现下降趋势，境内企业IPO估值走低是其主要原因——5月份境内上市企业平均发行市盈率仅为39.81倍，相比4月份(56.53倍)相比有明显的下降。

尤其是对于在2009-2010年期间投资的许多项目而言，当时许多机构获得项目的不二途径就是给高价策略，而在经过一两年时间的沉淀后，退出回报的降低和风险的大大增加无疑将会为依靠高价抢项目者腹背受敌。

陈浩称，成熟的PE市场应该是投资机构分享企业成长带来的溢价，而并非目前这种PE基金挤在企业后端，赚取企业上市前后估值巨大差异带来的溢价。

“Pre-IPO是个阶段性的生意，更是寻租的生意，其他国家已经没有这种盈利模式：明摆着要赚钱的事凭什么最后一哆嗦给你赚；其他备案制资本市场二级市场也就十来倍PE，没什么寻租空间。这意味着中国的Pre-IPO热潮不能持久，而且竞争异常激烈，所以当热潮退去之时，哪家机构能够建筑起真实的专业投资能力和核心竞争力才能有一席之地，否则现在抢到再多的Pre-IPO，赚到再多的暴利从公司层面都不具备未来意义。”和君资本合伙人金章玉如此表示。

一位业内人士曾经将PE行业当前的机会称之为“捡钱”阶段，而随着项目争夺的日益激烈、项目投资回报的不断降低，这种“捡钱”时代开始渐渐远去。

16亿市值蒸发
华芳纺织“内讧门”细节还原

上接22版

对簿公堂

6月2日，持有华天公司30%股权和少量力天公司股权的自然人股东肖兆亚与华芳纺织在苏州市中级人民法院的法庭上进行了质证。

肖兆亚称，他是力天公司和华天公司的创始人，在其总经理一职被华芳纺织办公室主任施卫新“夺权”后，他计划将所持股权转予第三方，遭华芳纺织拒绝后，他起诉要求华芳纺织以2.3元/股的价格受让股权。戴云达称，华芳纺织可以受让肖兆亚的股权，双方矛盾的焦点在于转让价格。

华芳纺织的律师称，华天公司的资产正在减值，不值上述“开价”，并提交一份对华天公司的评估。评估显示，华天的净资产账面价值为1514万元，但评估价值为1098万元，增值率为-27.50%。评估基准日为2010年年底。

但肖兆亚强调，2010年是公司的培育期，亏损是正常的，在2011年，公司的月盈利将至少达到每月80万元。

记者从华天内部人士拿到的2010年8月-2011年5月的《电解液发货登记》显示，近三个月，仅试生产的华天公司的电解液销售正逐月攀升：2011年3月销售35.9吨，销售额263万元；4月销售34.1吨，销售额249万元；5月销售7.4吨，销售额472.94万元，当月将贡献约142万元毛利。

华天公司总经理施卫新表示，华芳纺织不同意上述转让的原因是，“计划受让肖兆亚股权的是一个日本人，叫堀口晴生，他有案底。”他还质疑，堀口晴生真想要华天公司的股权，应该考察，但其至今未与公司见过面。

堀口晴生对记者坦言，他投资的一个培训机构，合作伙伴涉嫌虚开发票致使有历史遗留问题，至今未解决，但称不上是“案底”，而且不影响其对华天公司的股权收购。

堀口晴生称对锂电池产业十分了解，他看见肖兆亚在网上的股权转让信息后主动与其联系。“华天公司的电解液在中国大陆每吨售价是12万元左右，但出口到日本可达18元。”堀口晴生表示，若拿到股权，他不但可以安排牵线日本的客户，还能利用他的人脉将华天公司的电解液卖到东南亚。“我没去考察，是因为目前只是一个受让意向，还没进入操作层面。”他称。

记者获悉，肖兆亚1500万元的注册资本，崛口晴生有计划以1840万元收购其中800万的注册资本，另一个日本人石井敏行有意向以1610万元受让剩余700万元。

华天公司章程显示，华芳纺织有肖兆亚股权转让的优先受让权，且肖兆亚未经华芳纺织同意，不得将股权单方面转让予第三方。

戴云达称，华芳纺织也将肖兆亚列为被告，该案将于6月9日开庭，目的是将肖兆亚的诉讼驳为无效。

肖兆亚的律师陈良认为，若新能源公司的股东矛盾无法解决，不但妨碍新能源公司运营，更将严重损害因看好新能源业绩释放而购买华芳纺织的股东——尤其是中小股东的利益。


China Commercial Real Estate Value List 2011
中国商业地产价值榜评选
中国最具投资价值商业地产参选项目
—寰宇天下(中国·杭州)—
携手建党伟业杭城独家首发大典6月启幕
寰宇天下
LA CITÉ
家·国·邦
80万m²国际都市综合体
一线瞰江 海纳时代胜景 | 两大巨擘 联袂高瞻全球 | 三重中心 汇聚都会繁华 | 四类作品 重构城市组织 | 八达交通 世界咫尺可及
钱塘江一线江景、钱江新城城市天际线
世界500强成员企业中海地产、国际化城市经营者世茂地产
钱江新城CBD、奥体中心CBD、滨江新城CBD
首席御江大宅、奢华酒店品牌、总部商务平台、都心商业裙带
5座跨江大桥、2条跨江隧道、3条地铁线、机场高速
首批180-255m²御江大宅即将公开,敬请期待!
西湖
万象城
钱江新城CBD
市民中心
国际会议中心
杭州火车站
庆春隧道
江
钱江三桥
奥体中心CBD
望江路
中河高架
六和塔
塘
钱
滨江新城CBD
星光大道
滨江区政府
江南大道
时代大道
机场高速
中海地产
SHIMAO PROPERTY
世茂房地产
贵宾专线 VIP LINE 0571-8778 8118
项目地址：杭州市滨江新城滨盛路与西兴路交汇处 形象展示馆地址：杭州市西湖区教工路18号世贸丽晶城欧美中心1号楼C区1层103室
本广告为形象广告，图片及文字内容最终以买卖合同及政府审批为准（寰宇天下为推广名，法定地名为寰宇湾）
谨以此片献给中国共产党建党九十周年
导演 韩三平/黄建新 编剧 董哲/郭俊立/黄欣 摄影指导 赵晓时 美术指导 易振洲/王文迅
录音指导 王丹戎 剪辑 许宏宇 作曲 舒楠/马上又 执行制片人/制片主任 高成生/马正强 片名书写 范曾

LVMH 寻猎亚洲 上海家化进入收购名单
LVMH 方面负责投资的团队曾赴上海家化考察 31





2011.06.06
编辑：邹卫国 e-mail:zouweiguo@eeo.com.cn | 美编：刘会芹

铅蓄电池行业停产博弈 27
南都电源总裁陈博度过了最为难熬的 20 天

英利重组 28
王亦逾判断行业"寒冬"将维持 18 个月

国家电网收权 区域电网去留关键时刻 29
电监会官员称，已派员了解详细情况，很快会给出说法

王恒演砸资本魔术 金鹰系"禅让"南京新百内情

■ 本报记者 仇子明 南京报道

南京新街口素有"中国第一商圈"之誉，新百大楼、中央商场、大洋百货、东方商城、金鹰国际购物中心、金陵百货、华联商厦、德基广场、金轮新天地 9 家百货商场云集于此。其中，南京新百（600682.SH）的新百大楼更是新街口的地标性建筑。

2004 年起，金鹰系的掌门人、美籍华人王恒通过在二级市场的 11 次举牌和 2 次大宗交易，累计斥资 5 亿元成为南京新百的新主。

2011 年 6 月 2 日，南京新百一纸复牌公告，执掌南京新百七年的王恒拟将其所掌控的 17%股权作价 6 亿元转让予宏图高科（600122.SH）的大股东三胞集团有限公司（下称"三胞集团"），三胞集团将成为上市公司的新任大股东，三胞集团董事长袁亚非将掌控南京新百。

王恒入主南京新百后，曾以规避南京新百与其嫡系的港股上市公司金鹰商贸（03308.HK）的同业竞争为名，策划了一场重组南京新百的资本游戏，试图 1.29 亿元转出的南京珠江壹号置业有限公司（下称"珠江壹号"），以 16.35 亿元再卖回上市公司。王恒在其间隐瞒了重大关联交易，金鹰系隐瞒了关联身份在董事会和股东大会上投下了赞成票，该事件被证监部门查悉，并被定性为违反证券法。



知情人士称，资本魔术演砸了的王恒，为了体面地从董事长的位置退下，才被迫将控股权转交其好友袁亚非的三胞系 IC/ 供图

知情人士透露，上述资本魔术演砸了，使得王恒七年驻守南京新百已无实际意义，为了体面地从董事长的位置退位，才被迫将控股权转交其好友袁亚非的三胞系。

6 月 3 日，本报致电中国证监会江苏局，但未获证监会官方拟进一步追究王恒责任的官方信息。

王恒来了，王恒"走"了

王恒，美籍华人，2007 年时便以 13 亿美元的身家跻身福布斯富豪榜第 400 名，而其在南京创业时，全部的家当也不过 3000 万美元。现年 63 岁的王恒出生于金融世家，在 1949 年前，其父为广州银行行长，后居台湾银行任新台币上兆元资金的投资管理部门负责人，可以说，王恒自小便对金融资本耳濡目染。

1970 年，王恒前往美国路易斯安那州立大学攻读工商管理硕士，后加入美国国籍。上世纪 90 年代，王恒回中国大陆淘金，他放弃了上海徐家汇开发摩天大楼的计划后，移师南京，他的事业亦在南京起步，新街口的金鹰国际购物中心便是王恒以及后来的金鹰系的第一站。

2002 年初，南京市启动"三联动"改革，计划在 3 年内，完成南京市国有资产从一般竞争性领域基本退出。2003 年 4 月，南京新百国有股权宣布挂牌，金鹰系掌门人王恒欲将之收入囊中，为击破南京新百管理层曲线 MBO 的计划，王恒和他的金鹰系开始在二级市场收购，经 11 次举牌，2 次大宗交易后，王恒耗时一年，斥资 5 亿元，将南京新百纳入金鹰系的资本版图。

因王恒执掌的金鹰国际购物广场同处南京新街口繁华地段，南京新百被纳入金鹰系的那一刻起，就打上了"同业竞争"的烙印。2004 年 5 月，王恒当选为南京新百董事长前几周，南京新百便由员工发动了"关门事件"，在第一时间表达了"不欢迎"的态度。

南京新百一位高层于 6 月 3 日向本报证实，身为南京新百董事长的王恒，在近三年内都没有出席过上市公司的股东大会。

王恒的入主并没有给南京新百带来喜人的业绩增长。2002 年，南京新百与王恒无关，上市公司当年的主营收入为 20.55 亿元，净利润 5777.37 万元，而与南京新百同处南京新街口且比邻的另一家百货业上市公司南京中商（600280.SH）同期的主营收入和净利润则分别仅为 12.70 亿元和 3049.07 万元，南京新百的主营业绩明显优于南京中商。王恒入主后，南京新百却被南京中商迎头赶上，两家同业上市公司 2010 年年报财务数据显示：南京新百当年的销售额为 15.4 亿元。南京中商（600280.SH）同年的销售额为 49.4 亿元。相较 2002 年，南京新百的销售额不增反减。

南京中商的高管名单中，多位高管均有南京新百的背景，其中更不乏王恒入主南京新百后方跳槽者。南京中商董事长胡晓军曾为南京新百副总经济师、副董事长凌泽幸曾为南京新百总经理办公室主任、总经理王林曾为南京新百常务副总经理、财务总监陈新生曾为南京新百财务总监。

对此，地处南京新街口的一家主业非百货的南京老牌上市公司高层的感觉是，"不能说王恒没有商业百货行业的能力，南京新百业绩被南京中商超越是事实，但王恒的另一家百货业上市公司金鹰商贸的业绩却是蒸蒸日上。究其原因，我个人认为南京新百是王恒的'义子'，金鹰商贸才是王恒的'嫡长子'。"

4 月 8 日，南京举办的金鹰商贸赴港上市 5 周年庆典上，王恒称，金鹰商贸在国内的门店已达 20 家，在 2010 年实现总销售额 109.5 亿元，较 2009 年增长 33.7%，跻身百亿公司之列，王恒的愿景是在未来 3 年内，再开设金鹰门店 50 家，其中重点项目 17 个，拟于 2014 年上半年开业的南京河西店百货，面积规划达 48 万平方米，将一举超过韩国釜山新世界百货 29 万平方米的面积，刷新吉尼斯世界纪录。

▶下转 31 版

塑化剂风波警报：DOP 还在那

■ 本报记者 彭亮 北京报道

王东（化名）改口了。

"这两天，问我什么是 DEHP 的客户更多了。"王东说。十天不到，王东对同一个问题的回答，完全翻了个个儿。之前的回答是"DEHP 就是 DOP，同一种东西，欧美叫 DEHP，其他地方叫 DOP"；现在的回答则是"DEHP 我们没有，内地很少用那个，多数都用 DOP，是不是同一种东西？当然不是！"

王东就职于山东某化工企业，主管销售。该企业的主要产品是"增塑剂"（即"塑化剂"），包括邻苯二甲酸二甲酯（DMP）、邻苯二甲酸二辛酯（DOP）、邻苯二甲酸二乙酯（DEP）、柠檬酸三乙酯（TEC）等。

事情会更糟吗？

咬定 DEHP 和 DOP 是不同的物质，让王东觉得"安心"了一些。因为随着塑化剂事件的迅速升级，"DEHP"这个词被越来越多的人了解了。

"客户买了产品之后用来干什么，我们无法控制。"王东解释说，"万一有人拿去做饮料了，虽然不是我们的错，但说起来总是不太好。"

"我们没有食品行业的客户。"苏州市天瑞化工有限公司副总蒯建东明确表示，"通用级、电气级、食品级、医用级增塑剂产品我们都提供，但即使是食品级，也只是做食品包装的厂家用，没有食品行业的厂家用。"

截至目前，内地的情况看上去确实令人感到乐观。来自国家质检总局的信息显示：经对市场销售的 17 种含乳化剂的国产饮料进行监测抽检，目前尚未发现非法添加邻苯二甲酸酯类物质的情况。

在台湾方面决定追查的塑化剂中，DOP 被列为第一类毒化物，DEHP 则被列为第四类毒化物（据称将在近期内改列其为第二类毒化物）。

据公开资料，引发塑化剂风暴的台湾昱伸公司老板赖俊杰在被收押后供述，他在起云剂（即乳化稳定剂）中添入塑化剂已将近 30 年，早期用的是 DOP，比 DEHP 更毒，直到 5 年前才改用 DEHP。

公众的目光更多被其长达 30 年的"加毒"历史所吸引，少有人注意到他先后用过 DOP 和 DEHP 两种"原料"。

推迟实施的标准

研究表明，被归类为疑似"环境荷尔蒙"的邻苯二甲酸酯类塑化剂，会造成内分泌失调，损害生物体生殖机能并可能引发恶性肿瘤。

据报道，香港浸会大学生物系曾对 200 名香港市民进行血液样本化验。采样范围虽小，结果却令人吃惊——99%的血液样本中验出含有"塑化剂"。

> 插新的食品用塑料自粘保鲜膜标准生效仍未有公开说法，如果这个标准不生效，就无法衡量含有大量 DOP 的 PVC 保鲜膜是否合法

这在某种程度上反映出：这类化学物料可能一直存在于食物中，人们进食不少，可能却完全不自知。

塑化剂 DEHP 的毒性比三聚氰胺毒 20 倍，"比 DEHP 更毒"的 DOP 呢？

增塑剂是世界产量和消费量最大的塑料助剂之一。目前，中国是亚洲地区增塑剂生产量和消费量最多的国家。业内人士介绍说，DOP 相对于其他增塑剂，价格低廉，可以说是目前性价比最高、应用最广泛、需求量最大的增塑剂。

"在国内，PVC 保鲜膜仍然存在，而这种保鲜膜绝大部分是用 DOP、DBP 作为主增塑剂的。"业内人士说，"国家标准《食品容器、包装材料用助剂使用卫生标准》也把 DOP 列为可用于食品包装的增塑剂品种之一。"

国标《食品容器、包转材料用添加剂使用卫生标准》（GB9685-2008）中，DBP 和 DEHP 也在列，被规定"仅可用于接触非脂肪性食品的容器"。

《食品用塑料自粘保鲜膜》强制性国家标准，于 2009 年 4 月 17 日由国家质检总局和国家标准委共同发布。标准最初定在 2009 年 12 月 1 日施行，后来实施日期延期至 2010 年 9 月 1 日。到期后，"因行业部门表示现在还需要做相关的风险评估"，该标准的实施日期再次延迟。

如果这个标准不生效，就没有一个标准来衡量含有大量 DOP 的 PVC 保鲜膜是否合法。

在有关监管部门全力封堵非法添加邻苯二甲酸酯类物质的食品及食品添加剂的行动中，"加强对企业的排查监管"一项被定义为"重点检查有无采购或使用邻苯二甲酸酯类物质、有无使用台湾问题企业生产的''起云剂'等情况"。

即使这样的排查也并非易事。比如，长沙市质监局相关负责人就曾表示，就目前长沙的检测设备而言，还无法对 DEHP 进行检测。

台湾方面的排查需要盯紧 21 家塑化剂供货商。在内地，仅在中国化工网上发布信息供应塑化剂 DOP 的企业，就超过 100 家。



中珠控股紧急“涉矿”或注实际控制人资产

■ 本报记者 彭友 上海报道

5 月 26 日,中珠控股(600568.SH)公告,拟进行矿产资源的投资、开采等业务。该公告称,“为进一步提高公司持续发展潜力,更好地回报全体投资者,根据公司业务发展的需要,经公司研究决定,在目前所涉及的房地产和医药两大行业情况下,公司拟增加经营范围,进行矿产资源的投资、开采等业务”。

原材料

一纸经营范围变更的公告,引发了中珠控股连续两个涨停。

然而,这种并没有披露任何实质性信息的公告颇为罕见,尤其是在公司股价前期已经跌幅巨大的情况下。

紧急“涉矿”

中珠控股披露的这则增加经营范围的公告,经营范围罗列得很宽泛,包括但不限于:黄金矿产勘查、开发(采、选、冶);有色金属(含稀有稀土金属)矿采选、贵金属矿采选;有色金属(含稀有稀土金属)冶炼、贵金属冶炼;有色金属合金制造、有色金属压延加工,有色金属产品的收购、加工和销售。

值得注意的是,黄金、稀土其实是可以包含在其他的选项之类,但公告却将这两种颇受欢迎的矿产单独列了出来,迎合市场之意明显。

此前,中珠控股股价创下 14.74 元的高点后,受大盘影响一路大跌,迅速创下 10.98 元的低价,跌幅高达 25%。但上述公告披露后,中珠控股连续两个涨停,并在 6 月 1 日创下了 16.18 元的最高价,一举解放了一年以来的所有套牢资金。

“对于这种过于朦胧的公告,我们还是持谨慎态度。毕竟现在市场环境不乐观,既难以判断公司矿产开采接下去的进展,也猜测不透公司的真实目的何在。”东吴基金一位内部人士对本报称。

记者多次联系公司,电话一直无人接听。但从公司人士此前的表态来看,目前上市公司没有相关的目标公司,也没有相应的目标资源,扩大经营范围只是为以后做准备。

5 月 30 日,中珠控股披露股价异动公告称,公司没有任何根据有关规定应予以披露而未披露的事项。这意味着,至少三个月内公司不会有动作。

西海矿业对号入座

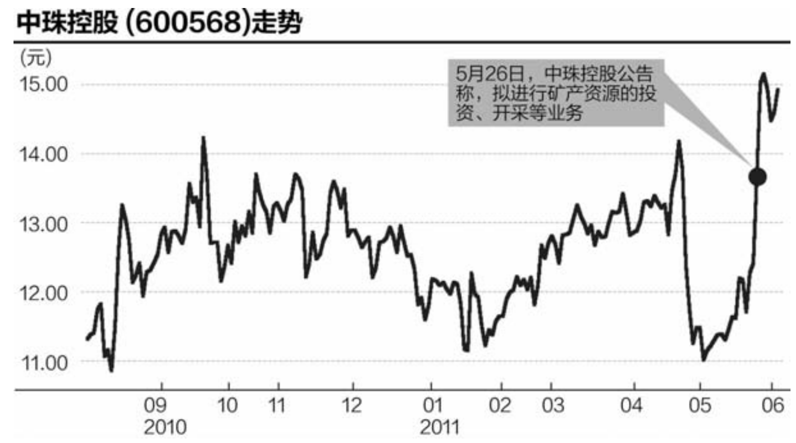
中珠控股的控股股东为珠海中珠股份有限公司,持股比例 47.22%,实际控制人为自然人许德来。许德来同时控股珠海经济特区西海集团有限公司,该公司拥有的矿产主要是珠海西海矿业投资有限公司(下称“西海矿业”)。

本报从珠海市工商局了解到,西海矿业投成立于 2003 年,注册资本 1000 万元,法人代表陈琛,经营范围包括项目投资及咨询;房地产投资;矿产品(不含许可经营项目)的销售。

杭州一位私募人士表示,根据其所掌握的信息显示,2010 年西海矿业资产总额 16 亿元,公司主要投资采掘铜钨钼矿产资源为主,目前西海矿业拥有铜矿石 820.09 万吨、钨矿石 450.09 万吨、钼矿石 380 万吨、银矿石 430.09 万吨、锑矿石 350.95 万吨、印尼稀土矿石 280 万吨,以及少量的黄金、铂、锂矿矿产资源;2010 年最新矿产估值价值 200 亿。

> 黄金、稀土其实是可以包含在其他的选项之类,但公告却将这两种颇受欢迎的矿产单独列了出来,迎合市场之意明显

“中珠控股公告里特意提到了黄金、稀土,而西海矿业里正好也包括这两种资源。这是巧合,还是有意为之,很值得市场推敲。”江海证券分析师王鹏飞说。



虽然中珠控股并没有承认和西海矿业有关,但由于实际控制人许德来也拥有珠海西海矿业,因而两者的关系被外界联系到一起,而公司发布的公告更印证了这一猜测。王鹏飞说,“把自有的资源注入上市公司,既可以掌控进程,又可以最大程度获取溢价带来的好处,同时也规避了寻求其他企业资源带来的潜在风险。由于控股股东为同一人,所以资产注入的成功率相对更高,流产的风险减弱。”

业绩承诺差额

在中珠控股披露涉矿公告之前,4 月 26 日中珠控股披露,公司拟向中国工商银行潜江市支行申请 800 万元借款申请,期限一年,以公司所属子公司相关房地产为上述借款作抵押,并以珠海中珠股份有限公司所持公司 150 万股股权作质押。这一消息刚刚披露,公司股价当天便死死压在了跌停板上,随后更是一路阴跌。

上国投一位业务人员称,在股权质押的具体操作中,一般是按照当前的股价,以一定的折扣换算成可以兑换的资金。为了防范风险,还会设置补仓线和止损线,股价跌到一定程度后,就会向质押方提出补仓或者止损的要求。因此,股价下跌对于股权质押方是一个很大的威胁。

2009 年 8 月 4 日,湖北潜江制药股份有限公司向中珠股份非公开发行股票及股权收购,公司由此持有潜江制药 47.22%股权,成为第一大股东,实现借壳上市。

在资产重组报告书中,中珠股份承诺:上市公司 2009 年、2010 年和 2011 年实现的经审计的归属于母公司所有者的净利润数额分别不低于净利润预测数 14584.49 万元、16696.84 万元和 8614.11 万元。然而,2010 年度上市公司盈利 7376 万元,仅仅是承诺数额 44.18%。如果 2011 年的业绩再不能达标,大股东就需要掏出真金白银来补足差额。但从房地产行业现状来看,要完成这一目标殊为不易。这或许也是促使中珠控股加速转型的一大动力。

2010 年 11 月中珠控股宣布将控股子公司北京世纪中珠置业有限公司 51%的股权出售,转让价格为 2.3 亿元,此项出售计划可以增厚中珠控股约 2 亿元税前收益。该公司正是当时注入上市公司的重要资产,在补足业绩的同时,也显示出中珠控股去意已决。

不论是为了满足业绩承诺,还是为了稳住股价,抑或为了成功转型,中珠控股的涉矿公告都蕴含着深意。但真实原因到底如何,恐怕只有当事人才明了。

联想收购 Medion AG 进军欧洲补齐短板

■ 本报记者 王然 北京报道

在少有的中国企业国际化成功案例中,联想以收购见长。

6 月 1 日,联想集团宣布收购德国 Medion AG,这是一家在个人电脑、多媒体产品、移动通信服务及消费电子领域的企业。

该协议将使联想在德国的市场份额扩大一倍至 14%,成为德国第三大厂商。在西欧个人电脑市场占 7.5%的份额,成为第五。“我相信联想即将成为世界第三大 PC 厂商,并以强势冲击第二位!”在宣布收购当日,联想首席执行官杨元庆在给员工的邮件中写道。



此次收购将使联想在德国的市场份额扩大至 14%,成为德国第三大厂商 CFP/供图

收购

如果该协议达成,这将是联想成功实施第三次国际性收购,此前联想以 12.5 亿美元收购了 IBM 的 PC 业务。今年初,联想还收购了日本 PC 品牌 NEC。

据联想 CFO 黄伟明介绍,过去三年 Medion 总收入分别是 21.45 亿美元、19.7 亿美元和 22.9 亿美元,毛利率分别是 11.5%、11.2%和 11.2%。业务主要分布在西欧,具体来说德国占 74%,其他西欧国家占 21%,其他国家是 5%。

科技

根据协议,联想将用现金以每股 13 欧元的价格在公开市场上收购流通中的 Medion 股份,“我们主要考虑到 Medion 过去财务的表现,另外也看到未来的盈利能力,再有 Medion 跟联想的协同效益,最后是双方谈判后不错的价钱。”黄伟明说。

按照每股 13 欧元计算,Medion 的市值是 8.3 亿美元左右。Medion 公司实际上持有 2.16 亿欧元的现金,等于说市值 8.3 亿美元当中联想可以得到大概 3 亿左右美元。

据杨元庆介绍,双方谈判历时半年,Medion 在欧洲消费领域独具优势,而这正是联想需要补足的地方,而联想的采购和生产能力是 Medion 所欠缺的。

杨元庆说,双方合作讨论最多的则是“看我们在什么渠道,怎么做这个业务,我们花的精力比较多”。

联想会继续保留 Medion 品牌,Medion 会在非 IT 渠道上面使用,在 IT 专业的渠道上面则会使用联想的品牌。

联想和 Medion 的董事会都批准了此交易。但是程序上仍需符合若干条件方可完成,包括公开收购公众最低参与量及相关法规。联想集团将以现有内部现金支付有关交易。公开收购预期将在 2011 年第三季度完成,而控制权及损益表转让协议预期将在 2011 年第四季度股东会表决后完成。

弥补短板

不久前,联想刚刚公布了 2010/2011 财年业绩,营业额首次突破 210 亿美元,尽管联想收购 Medion 就等于是营业规模再次提高 20 多亿美元,但是杨元庆强调,联想买的不仅是规模,更是能力。

尽管联想借助并购 IBM 的 PC 业务,打开了国际市场,但是在西欧消费业务领域基本上是空白,而 Medion 可以成为联想拓展消费业务领域的平台,Medion 在德国消费市场的强大地位以及与主要零售商的密切关系填补了联想在西欧消费业务中的空白,“我们希望赢得这个基础,并且能够快速地走进西欧的消费业务里面。”杨元庆说。

尽管 Medion 保持盈利,但也正在遭受挑战。

Medion 的优势在于销售和渠道,它在西欧几乎所有的国家都有销售网点,但是这种优势正在减弱。

像其他大多数 PC 厂商一样,Medion 主要依赖于 OEM 厂商。因为它规模比较小,所以材料成本比较高,这样它在零售商的招标中不太好拿到订单。他们又不愿意牺牲利润,迫使他们撤出了不少的市场。

早在 2004 年,IBM 决定出售 PC 业务的时候,时任 IBM 董事长兼 CEO Samuel J. Palmisano 说过,“PC 业务越来越需要巨大的规模经济。”

而规模和生产正是联想的优势,“我们合并以后联想的后端其实可以给它很大的支撑,我们更丰富的产品线,以及更高效的供应链,更好的材料成本会帮助它更具有竞争力,尤其是在德国以外的零售市场上。”杨元庆说。

“我们相信我们在欧洲消费市场上会大有涨幅。我们可以获得一个盈利性的增长。”杨元庆说,“这个增长不是以大幅度的投资、牺牲利润而作为代价,所以这个是为什么我们觉得这个交易对联想很有价值的一个原因。”

对于收购,联想从未关上大门,“我们买的不是规模,而是能力。这其实也是我们历来进行兼并、收购的宗旨。”杨元庆说。

(本报记者石俊对此文亦有贡献)

“外来者”*ST 四维:分食贵州煤矿整合

■ 本报记者 彭友 上海报道

在重组方案搁浅,公司股价连续 5 天跌停之后,*ST 四维(600145.SH)忙不迭向股东大会递交一份临时提案,拟对旗下矿业投资公司增资,达到整合贵州煤矿的目的。

据悉,贵州政府方面对于远属于重庆的 *ST 四维“迁址”贵州持欢迎态度,除了能够增加当地的上市公司数目以外,更能在贵州当前开展的煤矿企业兼并重组中发挥作用。

原材料

但据本报了解,*ST 四维如果持续下跌,将对原第一大股东的股权质押融资构成威胁。

重组搁浅

2011 年 4 月 1 日,*ST 四维股价强势涨停,随后公司宣布停牌重组。然而,就在先知先觉的资金弹冠相庆之时,5 月 18 日,*ST 四维发布公告称,公司经反复论证,董事会认为,本次拟讨论的非公开发行股票事宜中收购资产的有关条件尚不具备,以及非公开发行认购对象的资金实力需进一步确认,现取消本次事项。

随后,等待公司的便是 5 个无量跌停板,并还一度创下 8.18 元的低价,为近来股价的底部边缘。从成交回报来看,资金出逃迹象明显。

时间往上追溯,2010 年 12 月 13 日,*ST 四维以净资产价格从两个自然人杨国荣、杨强华手上收购了贵州阳洋矿业投资有限公司(下称“阳洋矿业”)100%股权。

12 月 15 日,公司第一、二大股东青海中金创业投资有限公司(下称“青海中金”)、益峰源分别与深圳市德高汇盈投资担保有限公司(下称“德高汇盈”)签订了《股份转让合同》,后者拟协议受让前两大股东合计 5000 万股,占股本总额的 13.24%,成为第一大股东。德高汇盈在权益变动报告中承诺,拟在未来 12 个月内将上市公司的主营业务调整为矿产开发与销售。同时,德高汇盈宣布拟向阳洋矿业提供 2 亿元的财务资助,用于收购矿业企业的资产和股权。

但由于德高汇盈受投资范围所限,失去收购上市公司的资格而不得不退出。无奈之下,又引入江苏帝奥投资有限公司(下称“帝奥投资”),受让青海中金创业所持公司 3550 万股,成为第三大股东。

> 虽然资源丰富,但地处西部的贵州目前只有 20 来家上市公司,后备上市资源亦不算很突出,因此当地对于上市公司颇为看重

帝奥投资入主后,5 月 24 日,*ST 四维进行了董事会换届。新一届董事会由 7 名董事组成。其中帝奥投资推举了 4 名董事,隐然主导了 *ST 四维董事会。值得注意的是,帝奥投资提名的 4 名董事中,两人有在贵州从事煤炭行业的经历。董事候选人甘霖先后在六枝矿务局、普定县安监局煤炭局任职;提名独董黄淞中曾在淮南矿务局、贵州省煤矿设计院等地从事煤炭大型工程设计。

煤矿整合大潮

就在宣布董事会换届的当天,*ST 四维还公布,公司名称由“贵州四维国创控股 (集团) 股份有限公司”变更为“贵州国创能源控股(集团) 股份有限公司”,转型矿产意图似乎很坚决。*ST 四维董秘李陆军对此表示,按照贵州省政府的相关要求,要在贵州省内收购煤炭资源,必须将注册地址迁移至贵州。

在上述情况下,*ST 四维宣布对阳洋矿业增资 9000 万元至注册资本 1 亿元。公司称此举是为进一步推进公司产业结构调整,充分抓住贵州资源整合的机遇。

2010 年底,贵州省委省政府发布的“深入实施西部大开发战略意见”提出,未来几年贵州将加大煤矿资源整合和大矿建设力度,培育一批年产 3000 万吨以上的大型煤炭企业或企业集团,到 2015 年,全省原煤产量将达到 2.5 亿吨。

本报获得的一份贵州省能源局《关于加快推进煤矿企业兼并重组工作的指导意见》指出,支持具有经济、技术和管理优势的企业兼并重组落后企业,支持优势企业开展跨地区、跨行业、跨所有制兼并重组。到 2013 年底,全省煤矿企业集团控制在 200 个以内。

“贵州几乎所有有实力的公司都在盯着煤炭资源,包括‘正宗’的盘江股份、赤天化、黔源电力等相关的,以及中天城投、长征电气这种‘半路出家’的,*ST 四维也属于这一类,注册地迁到贵州主要是为了煤炭资源。”贵州当地一位市场人士对本报透露。

本报了解到,虽然资源丰富,但地处西部的贵州目前只有 20 来家上市公司,后备上市资源亦不算很突出。因此当地对于上市公司颇为看重,*ST 四维“迁址”也就是顺势而为。根据前述《指导意见》,政府将支持具备条件的兼并重组主体企业上市融资和再融资。

上述贵州市场人士还称,虽然煤矿众多,但优质煤矿依然是稀缺品种,而贵州方面又持有开放态度,各地公司都可以过来洽谈,不少央企也在争取。因此 *ST 四维能不能收到好的煤矿,还存在不确定性。

“贵州方面推进的力度很大,要求签订重组协议后,于 2011 年 6 月底前报省政府。但从目前的进展来看,可能要延后到 9 月份。”上述人士说。

6 元质押底线

泽晖投资研究总监杨建告诉本报:“*ST 四维的重组预期非常强烈,截至今年一季度,公司流通股东户数 22537 户,户均持股 10337 股,为近年来最高。”

还有市场人士猜测,本次重组告吹,可能是重组方对股价不满意,希望在 6 元左右进行重组。西南证券研究员胡海浪也表示,目前每股价格为 8 元左右,过高的二级市场价格给公司重组带来较大的阻碍。然而,另外一些细节则提示,*ST 四维的股价不允许无止境地跌下去。

2010 年 5 月 5 日,*ST 四维披露,前第一大股东青海中金将所持公司 2000 万股限售流通股质押给了交通银行宁波分行奉化支行。这则公告没有透露更多信息,但在其他地方却可以找到蛛丝马迹。

*ST 波导(600130.SH)2010 年 4 月 23 日披露,公司拟通过交通银行宁波分行奉化支行向青海中金发放 9000 万元人民币的委托借款,用于青海中金的日常业务经营。本次委托贷款月利率为 13‰。

协议规定,借款人以持有的 *ST 四维 2000 万股限售股作为质押担保。若借款人用于质押的 *ST 四维的股价盘中连续二天收盘价低于 6.00 元,则借款人在发生之日起两日内以现金向委托人指定账户支付补充保证金 400 万元;此后,*ST 四维盘中股价若继续下跌,收盘价每下跌 0.20 元,则借款人应向委托人支付补充保证金 400 万元。如发生股价连续十个交易日收盘价低于 6.00 元,则各方同意上述借款人支付的补充保证金视为借款人归还借款。借款人支付补充保证金后,若 *ST 四维收盘价连续两天高于 6.00 元,则委托人应在两天内返还上述补充保证金。

“青海中金融资的前提就是 *ST 四维价格在 6 元以上,6 元可谓是青海中金的生命线,所以必须想方设法维持住 *ST 四维股价。这是投资该公司一个基本的逻辑判断。”招商证券销售交易部一位人士如是说。

铅蓄电池行业停产博弈

■ 本报记者 庞丽静 青岛、杭州报道

制造

全国铅蓄电池行业整治工作还在继续。浙江省因接连发生的“路桥区峰江街道村民血铅含量超标事件”和“湖州市德清县血铅超标事件”暴露出的严重问题,把整个省份的蓄电池企业推到了整顿的风口浪尖上。

浙江省的273家铅蓄电池生产企业,近期已经有大约250家陷入停产整顿。铅蓄电池行业重点整治的省份还包括福建省、广东省等。

一边是国家和省市相关部门对于铅蓄电池企业的停产限令,整治风暴来势汹涌,环保条件不达标的企业,将被淘汰出局;一边是相关企业面对停产令的痛苦陈述、上书和抗争。这场环保和经济利益的博弈战就这样持续着。

重锤之下

对浙江省绝大部分铅蓄电池生产企业而言,5月份是让他们异常苦闷的月份。

陈博最近20天来,一直都寝食难安。从5月上旬开始,他所在的公司陷入停产整顿中。浙江南都电源动力股份有限公司(300068.SZ,下称“南都电源”)是一家上市企业。作为南都电源的总裁,陈博度过了在南都电源8年职业生涯中,最为难熬的这20天。

浙江省铅蓄电池行业专项整治的通知下达后,根据省政府统一要求,被停产的铅酸蓄电池企业要进行停产整治,经地方环保局重新审核验收后,才能恢复生产。

南都电源被勒令停产整顿的公司包括位于临平经济技术开发区的下属子公司杭州南都电池有限公司和位于临安经济技术开发区杭州南都能源科技有限公司。主要问题是卫生防护距离不符合500米的要求,仅为300米。

浙江省很多铅蓄电池企业都是因为卫生防护距离不达标被停产的。这种情况又大致可以分为3类:第一类是,当地政府未履行搬迁承诺,或者是企业未履行环评要求就投入生产。第二类是,地方政府或者有关部门擅自改变铅蓄电池企业周边的土地用途,导致卫生防护距离不符合要求。第三类是,政策变动导致企业卫生防护距离不合格。我国现行的《铅蓄电池厂卫生防护距离标准》是从1990年开始实施的,规定铅蓄电池厂最短防护距离在300米~800米不等。在此之前,对铅蓄电池厂卫生防护距离没有刚性要求。

知情人表示,南都电源就属于第一类情况。在搬入开发区时,政府相关部门是承诺住户搬迁的。但是因拆迁难题,至今还有居民没有搬迁。

南都电源隶属通信后备电池行业。是专业做通讯电池的,目前以“通信、动力、储能”为三大支撑产业,是全国通讯行业电池销量前三。大约占全国20%左右的市场份额。

眼下,陈博陷入矛盾当中。刚停产时,预估还比较乐观,以为很快就会复产。但是,停产时间却在一天天拖长。至今,已经有20多天。

海外客户很难理解中国的整治行动,他们一遍遍催着订单。南都电源的海外市场订单量占公司总产量的40%。陈博表示,后边的情形还不知道,目前还没有预估损失的情况,这些损失包括有形的和无形的。近期,公司因停产就错过了一年一度国家技术中心的认定。这让陈博心痛不已。与此同时,国内没有停产整顿的河南、黑龙江等地同行业的竞争对手,也来趁势抢夺一些订单。

陈博说,在南都工作8年,遇到过市场竞争、原材料波动等很多问题都好应对,但运转的机器被突然叫停,这还是第一次遇到。

虽然库存还有26万kVAh产品、品种结构不太匹配的货物,勉强可以维持近期的发货,但是随着停产时间的延长,后期的交付可能会受到影响。而且停产之后,员工管理问题也成了难题。陈博不敢让一线的员工回家,担心员工回家会出很多问题,比如喝酒、赌博,比如辞职,公司决定出钱安排员工培训或者外出旅游,这期间工资照发。



从3月底至今浙江,全省90%以上蓄电池企业被勒令停产整治 IC/供图

浙江省政府统领、环保厅具体负责下的铅蓄电池等重金属行业专项整顿行动,对于停产企业,还没有给出复产时间表,所有问题企业,都是先停下来再说。对于停产整治的企业,省里正在制定一个统一的验收标准。预计标准出台至少要等到下周,全部程序走完还需要一些时间。

陈博现在每天要做的事情,是向国内大客户中国移动、中国联通、中国电信等企业通报,向上市公司监管部门汇报,还要不断向国外客户做出解释。还要按计划接待各种参观和来访。他们也在自查,看看卫生防护距离、环保治理措施是否还有不到位的地方,他们希望尽早通过相关部门的验收。

与此同时,另一家电池企业——福建安溪龙桥工业园的一家省重点企业,却选择了直接上书、向政府部门陈诉,他们称“此次整治要求动作突然、空前严厉且无缓冲时间,企业骤然停产预计将产生诸多不良后果与隐患”。

这家企业的负责人表示,公司现有在制品价值1.8亿元,立刻停产将导致在制品全部报废。报废产品将成为危险废物,增加环境风险。由专业回收机构处置,产生的费用将达数千万元;停产将导致公司1900多名员工失业,可能会成为社会不稳定因素;企业停产、员工失业将波及周边居民,容易引发猜疑、恐慌情绪;停产将造成公司1.3亿元的应收账款难以收回;公司与客户签订的合同不能履约将面临巨额索赔,且加大货款回收的难度;公司现有银行贷款2亿元,停产后将引发偿债风险,继而引发一系列的问题。

他们请求政府“给予公司一定的时间,允许生产与整改工作同步进行,避免骤然停产给公司和社会可能造成的重大不良影响。”

这家企业停产的主要环保问题也是卫生防护距离不足。他们的防护距离南面300米,西面400米,而标准要求500米。

公司负责人表示,在建设之初,卫生防护距离完全满足要求(当时的环评报告和批复均已明确),后因为龙桥工业园建设规划较为简单,少量居民未及时迁出,加上长年来部分村民围绕企业兴建住宅,自用兼出租获利,才造成了目前防护距离不足的问题。他们现在正在配合南翼新城的建设规划,加快开展公司卫生防护距离内居民的搬迁工作。

整治风暴

今年3月份以来,浙江省湖州市德清县新市镇的浙江海久电池股份有限公司(下称“海久电池”)周边,发现多名儿童及成人血铅超标。由于当地政府和企业没有采取有力措施,于是接连发生200人围堵公路和冲击工厂、部分职工群众在企业门口讨说法的群体事件。

浙江德清血铅事件已经是浙江省接连出现的第二起类似事件。此前不久,浙江台州市路桥区速起蓄电池有限公司违规排放污水,导致峰江街道上陶村等地172位村民血铅超标。

海久电池曾在一年前通过相关部门的环评、验收和上市核查,被称为当地的“环保标兵”。浙江省被称为标兵的企业都会发生血铅事件立即引起国家环保部、浙江省及各市县各级政府的高度关注。

环境保护部立即下发督察通知书,并在全国范围内展开了重点整治重金属污染问题专项整治行动。环境保护部等九部门3月28日联合召开电视电话会议,拉开2011年全国整治违法排污企业保障群众健康环保专项行动大幕。铅蓄电池企业的整治被作为首要任务。

浙江省环保厅派出10个检查组对全省登记在册的所有273家蓄电池企业进行地毯式排查,对于达不到相关要求的企业,立即责令企业停产整治。从3月底至今,全省90%以上蓄电池企业被勒令停产整治。

海久电池从4月29日开始,被勒令停产整顿至今,至5月13日,厂区内主要涉铅设备已经拆除。海久电池法人代表已被公安机关依法刑拘。德清县政府、县环保局、县卫生局、新市镇等8名相关责任领导也被追究责任。

对于海久电池的处理意见,5月18日被国家环保部门通报的同时,国家环保部污染防治司同时发布了56号文件《关于加强铅蓄电池及再生铅行业污染防治工作的通知》。

通知明确:各地严格环境准入,对于现有铅蓄电池或再生铅企业,未依法落实防护距离的,应立即责令停止生产,限期整改;建立重金属污染责任终身追究制;对于发生重大铅污染事件以及由铅污染引发群体性事件的地区,环境保护部将对这一区域所在地级市实行区域限批,暂停所有建设项目的环评审批;要从企业的立项、审批、验收、生产和监管各环节,依法依纪对当地政府以及有关部门责任人员实施问责,严肃追究相关责任单位和责任人员的行政责任;今后凡发生重金属污染事件的地区,当地政府主要领导应承担领导责任。

> 浙江省正在制定验收方案,下周即将完成的铅酸行业复产验收标准,对于企业规模、防护条件和环保措施,都将有更为严厉的规定

业内人士表示,截至目前,上述惩罚措施可以说是行业内最为严厉的了。

浙江省蓄电池协会秘书长姚令春说,对还有半个月左右就要上市的海久电池来说,3年的上市准备努力、预期20亿元的上市融资似乎成了美丽的泡影。

浙江省被停产整顿的大约250多家铅蓄电池企业,有些将在这场整顿风暴中消失。除了对于规模、环保标准的规定会成为进入的高门槛之外,还有这些企业,运转资金有的是银行贷款,有的是民间借贷,互相担保、利息较高。加上很多企业应收款还没有收回,长期停产,很可能导致破产。

姚令春这些天也忙得不可开交,除了参加省市相关部门会议,还要与专家和企业讨论解决问题的措施,他经常半夜才回到家里。这段时间,他感到内心很焦急。他说,希望问题得到尽快解决,“害群之马,抓紧淘汰掉,但好的企业,还是尽快恢复生产。”

姚令春表示,浙江省正在制定验收方案,下周即将完成的铅酸行业复产验收标准,对于企业规模、防护条件和环保措施,都将有更为严厉的规定。将按标准验收。新的验收标准门槛会很高。包括生产规模和防护距离等。

据不完全统计,浙江省铅酸蓄电池生产厂家273家,广东省超过160家。福建省100家左右。浙江省是全国铅蓄电池主要生产基地之一。

据测算,2009年电池企业排放含重金属废水总量1200多万吨,其中铅蓄电池企业排放废水1000多万吨;产生含重金属固废22余万吨,其中含铅固体废物21余万吨,含镉固体废物约4000吨;废旧铅蓄电池有组织回收率不足30%。

中国电池工业协会有关人士表示,我国超过60%的铅酸蓄电池生产企业都未获得许可证,达不到清洁生产要求。铅蓄电池行业规模企业少、小企业多、部分企业技术装备落后,铅污染严重;铅蓄电池回收再生利用体系不健全,有组织回收率低,再生利用技术装备落后,二次污染严重。所以淘汰落后产能是个趋势。

博弈

政府对于铅蓄电池行业的专项整治行动还在进行,停产企业的验收标准正在紧张的讨论中。各级政府整治的决心很大,不整顿好,不解决问题,绝不能轻易恢复生产,必须一查到底,坚决把问题解决掉。企业的停产还在继续,行业内的争议也在持续。

国家环保部污染防治司重金属处相关工作人员对本报表示,对于标准,国家环保部环评司等部门正在研究修定新的标准。此项工作正在进行当中。

据悉,浙江省政府关键验收标准出台,流程走完也要等到下周,这是个刚性的时间。验收标准出台到验收执行还需要些时间。其他省份也情况类似。

眼下,被列入整治名单的企业,也不想束手待毙,他们还在做最后的努力。他们对于相关标准,还有很多异议。他们要继续申诉。

5月25日,福建泉州市的数家企业联合起草了一份写给政府部门的汇报文件。

文件中称,对于当时的标准,制定于1989年,距今已有22个年头。但标准一成不变,从未修改过。二十几年前铅蓄电池的环保要求,环保技术、环保设备以及制造工艺和今天相比,绝对是不可同日而语的。

他们认为,标准是在当时企业多数车间和产品,于无组织排放的状态下才规定出企业和居民需要安全距离的。而现在的环保技术、环保设备与制定标准的年代来对比是有天差地别的。换句话说,现在的技术做到达标排放是没有任何问题的,无须设置企业与居民间的安全距离要求。

这些企业还表示,此次停产通知的法律依据有缺陷。此次环保部门要求停产整治的法律依据是国家卫生部颁布的GB 11659—89《铅蓄电池厂卫生防护距离标准》(下称“标准”)。首先,标准中的生产规模只是简单规定 ＜100000kVA 或 ≥100000kVA 两种规模,而没有明确界定该生产规模是每小时或每一天或每一年的生产规模。第二,生产规模中标出的单位是kVA,千伏安是指变压器在额定状态下的输出能力的保证值,单位用千伏安(kVA)表示,只是用于变压器范畴的,并不适用于铅蓄电池,是错误的。而铅蓄电池行业中的单位是用AH(安时)和kVAH(千伏安时)表示。

目前,对于卫生防护距离,浙江省,是全行业全省叫停,执行500米的标准;广东省,是执行安全距离标准300米;福建省,是执行安全距离500米;各个不同省份标准不一致。谁最具有科学性,尚无结论。

姚令春表示,不管防护距离300米,还是500米,各省验收标准都要尽快出台为好。让企业赶紧验收。总有一部分企业会通过验收。通过的企业,产品可以尽快投入市场,不至于对下游产生更大的影响,尤其涉及到煤矿、交通、通讯等重要行业。

“我们目前就是争取做好内部工作,争取最早通过验收吧。”陈博表示。

经济观察报 The Economic Observer
中国最具创新企业 中国最佳创新产品 评选活动

创新是企业利润增长的不竭源泉
创新是企业持续发展的有效法宝
中国特色市场经济模式下
如何建立高效实用的创新体系?
企业创新发展的正确之路在何方?
企业创新路径如何选择?

创新推动经济转型
——2011中国创新企业论坛
暨2010中国最具创新企业·2010中国最佳创新产品评选颁奖典礼

时间:2011年6月15日 地点:北京·长江商学院
签到时间:13:30-14:00
活动时间:14:00-17:30
免费参会联系:64209022-1282

2010中国最具创新企业评选
获奖企业榜单:(按拼音顺序)
北大方正集团有限公司
富士胶片(中国)投资有限公司
华硕电脑股份有限公司
江苏龙蟠石化有限公司
联想集团有限公司
宁波方太厨具有限公司
上海沃德医疗有限公司
深圳一达通企业服务有限公司
TCL集团股份有限公司
天津通广三星电子有限公司
中国惠普有限公司
中国银行股份有限公司河南省分行

2010中国最佳创新产品评选
获奖产品榜单:(按拼音顺序)
爱国者卡片存储王
惠普HP LaserJet Pro M1213nf 激光一体机
联想乐Phone
三星 Smart TV D8000
中银易贷通

2011年6月15日隆重举行,我们将在北京·长江商学院共同鉴证他们的光荣时刻,敬请关注!

出席嘉宾名单(排名不分先后):
马俊如 世界创新研究院院长
张文魁 国务院发展研究中心企业研究所副所长
温元凯 中国著名经济学家
郭 桥 上海沃德医疗中心董事长
孙利明 方太集团副总裁兼首席品牌运营官
吕振亚 江苏龙蟠石化有限公司副总裁
肖 锋 深圳一达通企业服务有限公司副总经理
梁启春 TCL集团股份有限公司品牌管理中心总经理
史咏华 富士胶片(中国)投资有限公司经营管理部对外事务高级经理
陈 雷 中国惠普有限公司传播总监
吴 琼 IPG集团公关经理

主办单位:经济观察报 The Economic Observer
学术支持单位:长江商学院 CHEUNG KONG GRADUATE SCHOOL OF BUSINESS
官方合作媒体:快公司观察 FAST COMPANY OBSERVER

联系人:魏子涵 电话:010-64209022-1292 13911016801 传真:010-64209018 邮箱:weizihan@eeo.com.cn 地址:北京市东城区和平里兴化东里甲7号楼 邮编:100013
贾 蕊 电话:010-64209022-1282 13810102027 传真:010-64209018 邮箱:jiarui@eeo.com.cn

英利万人誓师 力争挺过光伏 18 月寒冬

■ 本报记者 严凯 北京、保定报道

近日，在保定的总部基地内,世界第四大光伏电池生产商英利绿色能源控股有限公司（下称“英利”;NYSE:YGE）召开了万人誓师大会,目的是应对全球光伏市场即将到来的“寒冬”。

本报获悉,英利在此之前已对销售和生产进行了调整。英利将销售总公司划分为三个大区，分别是欧元区、美元区以及人民币区。

此外,在生产环节,英利将此前旗下的 4 个公司，调整为 3 个公司。

新能源

管理上也由横向管理调整为纵向管理。之前,英利的子公司是按照生产环节的不同而设立,未来 3 个子公司都必须具备经营完整产业链的能力。

受全球第二大光伏市场意大利太阳能补贴政策调整影响,全球光伏行业开始进入低速发展期。英利首席战略官王亦逾认为,这个“寒冬”将维持 18 个月。“我们现在做的都是在为未来 18 个月做准备。”

销售分区

英利是全球为数不多的具有光伏完整产业链的公司之一。2010 年,英利的光伏组件出货量为 1.06GW。

从 5 月 24 日开始,英利销售公司将被划分成上述三个区。据王亦逾介绍,欧元区主要是针对欧洲成熟市场;美元区则针对的是美国市场及其他新兴市场;人民币区则是指中国市场。

2010 年，在英利的总出货量中，欧洲市场占了 79%~75%，其中德国占了 50%左右，意大利占了近 10%;美国占了 10%~12%；中国占了 8%;世界其他市场占了 3%~5%。

目前,英利 60%左右的产品都销往欧洲市场。以往,英利在欧洲市场是按照国别来实施销售策略的。“不同国家，光伏的价格和补贴不一样，销售策略自然也不一样。”王亦逾说,

但随着欧洲各国光伏补贴逐渐下降，未来光伏发电价格将逐步趋同。“再按国家分就没有多大意义了。”由于欧洲光伏市场相对于世界其他地区已趋于成熟，英利给欧元区的任务是“巩固老市场,开发新客户”。

但在王亦逾看来,英利要想继续实现较快速的发展,增量将主要来自于新兴市场。“欧洲市场已经很成熟,增速比较稳定,依然是英利这次作战的主战场。未来公司的新增产量要依赖于中国等新兴市场。”王亦逾说。

英利集团一位内部人士称,此次之所以将中国单独作为一个区来划分,主要是因为看中了未来国内市场的发展潜力。

2009 年之前,国内光伏市场几乎一片空白,光伏企业所生产的产品几乎全部依赖出口;2010 年开始，国内市场在政府的助推下开始“初现端倪”,但由于去年欧洲市场过火,国内企业无暇顾及。

业内专家称,随着国内“一元”光伏的实现,平价上网趋势渐进,加上“金太阳”工程的助推,国内市场将在未来两三年内迎来高速发展期。

事实上,英利在国内的布局早已开始。目前,英利在西藏、宁夏、昆明、江苏、上海、北京和广州设有分公司。“未来，这些公司都将是英利开拓国内市场的‘桥头堡’。”王亦逾说。

据王亦逾透露,尽管目前光伏行业形势不景气,但英利的扩产计划不会改变。预计到今年底,英利的产能将达到 2GW，出货量实现 1.7GW~1.75GW 的目标。

在实施分区管理后,英利的计划是,2011 年,在英利的总出货量中,中国市场的占比提升至 15%；美国占 15%~20%;世界其他占近 10%;而欧洲市场则下降至 55%~60%，其中 40%~45%将在德国。

调整架构

在王亦逾看来,英利对这次战争布局已久。早在去年底和今年初就开始了以市场为中心的机构改革和框架调整,市场、供应、建设等几大平台相继建立。

王亦逾透露,目前对生产环节的调整主要是将原来的横向管理改成了纵向管理。具体来说,此前,英利旗下的生产企业主要是按生产环节的不同来划分，分别为铸锭、切片、电池、组件四家公司;进行调整后,英利将四家公司整合成三家公司,分别为英利新能源、熊猫电池以及新的扩产产能,即英利四期项目。

“这 3 家公司都有一个特点,都是从铸锭到组件,从头管到脚。”王亦逾说,“以往,切片公司的老总不需要关心组件,但以后 3 家公司的老总就都必须关心整个产业链了。”

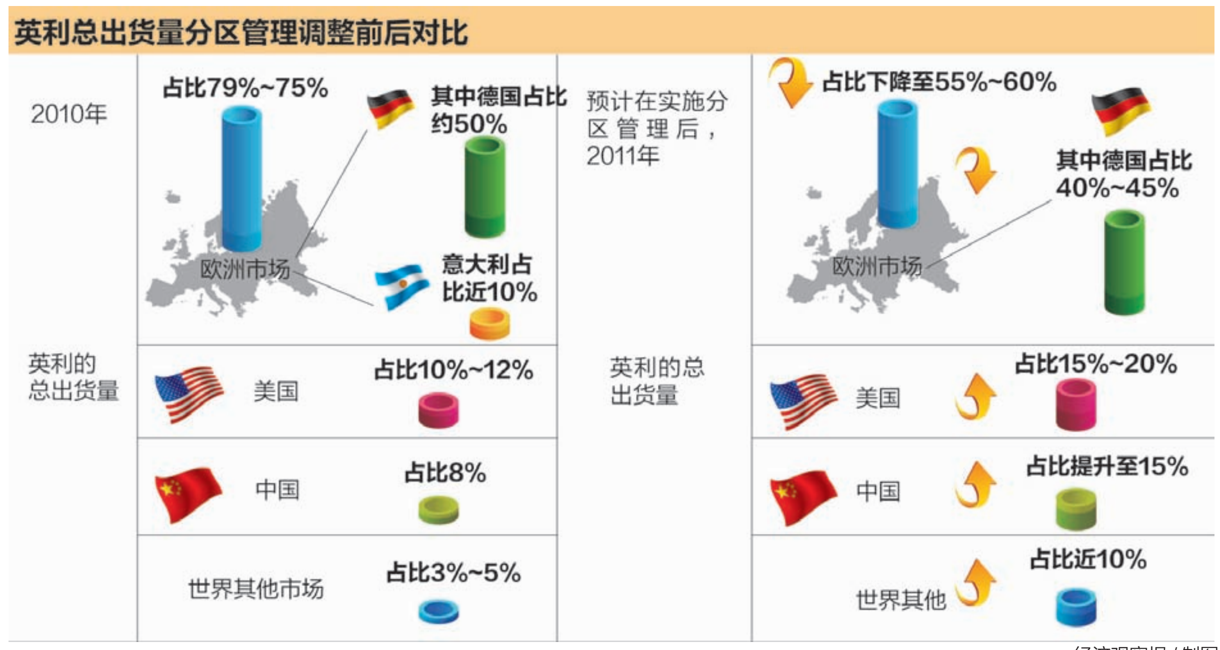
据了解,英利的此次调整从 3 月中旬开始酝酿,3 月底正式成型。

在 3 家生产企业中,英利新能源主要是负责将现有产能进行垂直整合;而熊猫单晶硅电池由于具有特殊的技术难关需要攻克,并且地位较突出,因而单独列出来。

业内专家称,英利的“熊猫”电池由于转换效率很高，备受市场追捧,即便是在目前行业前景不明的情况下也不愁销售。

目前,英利还有一个四期 600 兆瓦的扩建项目以及海南一期扩产项目 100 兆瓦计划。“之所以将扩产产能单独出来,它的任务就是保证新建产能能够如期完工。”王亦逾说。

一位业内人士称，这种在生产环节的纵向管理模式，更有利于控制成本,提高效率。王亦逾透露,以后各个车间的考核,将主要是看组件的效率。



经济观察报 / 制图

> 在供大于求的情况下，其实对大企业是有利的。尽管毛利也会跟着下降，但却可以凭借雄厚的实力扩大“地盘”

“这样以往只管切片的老总,就不光只关注切片了,而要更关心下游组件的效率;这样他就会主动地去在技术上根据组件的效率进行改进。”王亦逾称。

目前,英利在国内的布局已经成形,拥有保定、海南、衡水、天津四大基地。一位熟悉英利的人士称,英利此次在生产环节进行调整,也是为了将来“走出去”积累经验。

“将来如果要在国外建厂,无论在欧洲、美国、南美、非洲等,所派出去的人肯定是要能够掌握完整产业链的综合管理能力的人。”王亦逾说。

近 18 个月

英利此次大规模地对生产和销售两大关键环节进行调整,原因是光伏行业自今年 3 月份以来,开始逐步进入“寒冬”。

今年 3 月份,意大利政府突然放弃固有的光伏电价补贴机制,不再对电价补贴进行明确,引发光伏企业对后市发展的恐慌。

按照意大利原来的政策,意大利政府每 4 个月调整一次。按照这个政策,今年 1 至 4 月份,光伏安装商都将能够享受到政府补贴。

“一些分销商从去年 12 月份开始大力‘吃货’,目的是为了能够在新政策出台之前,尽量多享受些政府的补贴。”王亦逾说。

但意大利在 3 月份突然宣布放弃固有的补贴机制,并且新的电价补贴政策也没有明确,这导致光伏分销商纷纷持观望态度。

5 月 5 日，意大利公布了新的太阳能补贴法案。根据法案,意大利政府对太阳能发电的补贴将持续到 2013 年,但补贴比例将逐渐降低;其后,补贴将与一定规模的装机量挂钩。

新法案显示,2011 年给予的光伏补贴将下降 30%~40%左右,2012 年下降 20%左右。2013 至 2016 年,按照每个季度进行 4%的下调。

意大利是全球第二大光伏需求国。在第一大需求国德国削减政府补贴之后,意大利的新政使得全球光伏市场陷入停滞。

据著名咨询机构 IMS Research 最新的季度市场报告显示,2011 年第一季度全球光伏逆变器出货量下降至 4GW,比上一季减少 39%。

王亦逾认为,意大利市场之变只是个导火索。“即便是没有遇到意大利政策变化,光伏行业也会进入下行周期,只不过这次事件把光伏行业的‘寒冬’提前了三个月。”

英利认为,目前全球光伏行业的困境将持续下去，在未来 18 个月左右的时间内行业将进入一个发展较为缓慢的时期。英利预计,今年英利的毛利将会降到 20%~25%。去年,英利的毛利高达 33%。

“高毛利时代已经结束了。”王亦逾说,“不过,也应该在总量减少的情况下嗅到更多的商机。”王透露,在接下来的 18 个月内，英利的主要策略是努力扩大市场份额。

中国可再生能源学会专家称,在供大于求的情况下,其实对大企业是有利的。尽管毛利也会跟着下降,但却可以凭借雄厚的实力扩大“地盘”。

目前，英利在欧洲市场的市场份额约 10%，其中占据了德国光伏市场 15%的市场份额。英利在欧元区的策略是,全力保住德国市场的市场份额。

“只有在立足现有份额的基础上,才能去谈扩大市场份额。”王亦逾说。德国市场占据英利总出货量的 40%~45%。但王亦逾坦承,英利不会借助并购的方式来实现快速扩大份额。



国家电网收权 区域电网去留关键时刻

■ 本报记者 刘伟勋 北京报道

能源

国家电网公司下属的四大区域电网公司，正在经历一次以资产下放、职权上收为核心的全面调整。尽管其法人地位依旧保留，且与国家电网公司新设的四大“分部”实行“两块牌子、一套机构”，但在部分人士看来，区域电网公司正被抽空，与它们在电力体制改革中本应扮演的角色已相去甚远。

这四大区域电网公司是西北电网有限公司、华中电网有限公司、华东电网有限公司、东北电网有限公司，均于2002年启动的新一轮电力体制改革中成立，初衷是打破原国家电力公司在电网层面的垄断。不过自2005年以来，区域电网公司的功能不断被削弱，而国家电网公司的集权则日益强化。

此次调整后，区域电网公司已处在去与留的关键时刻，电力体制改革又一次走到十字路口。国家电监会一位官员表示，已派员了解国家电网调整区域电网公司的详细情况，很快会给出说法。

或许是因为遇到了阻力，四大区域电网公司刚刚下放到省网公司的部分经营性资产，日前被重新上收到区域电网。

玄妙的分部

国家电网公司悄然新设的四大“分部”，让四大区域电网公司陷入微妙境地。

4月下旬到5月上旬，国家电网公司在西北电网有限公司、华中电网有限公司、华东电网有限公司、东北电网有限公司分别加设了西北分部、华中分部、华东分部、东北分部。分部作为派出机构，由国家电网公司总部授权行使电网规划、电力调度等管理职能，这被部分人士认为是国家电网公司将区域电网的管理职能上收到了总部。

与此同时，国家电网公司将四大区域电网公司的主要经营性资产按属地化原则划转到省网公司。据上海市电力公司一位人士介绍，华东电网公司4月份将其投资建设的部分500千伏电网设备和变电站划转到下属的上海、江苏、浙江等省市电力公司，还计划将一部分冗余人员分流到省网公司。

未经证实的消息称，华东电网公司原来拥有的900多亿元资产，此次调整后只保留了约20亿元资产，其余绝大部分被划转到省网公司。

管理职能上收至总部，经营性资产下放到省网，这被解读为国家电网公司违背电力体制改革方向，对本应在电力市场发挥主体作用的区域电网公司进行“削藩”和“架空”，使其失去经营管理职能，降格成为主要负责跨省输电线路建设和跨省输电业务的专业公司。

不过国家电网公司有关人士否认了上述说法，称此次调整是强化而非撤销区域电网公司。新设的四个分部与四大区域电网公司实行“两块牌子、一套班子”。区域电网公司的独立法人地位保持不变，其承担的跨省输电业务的市场主体地位也保持不变。

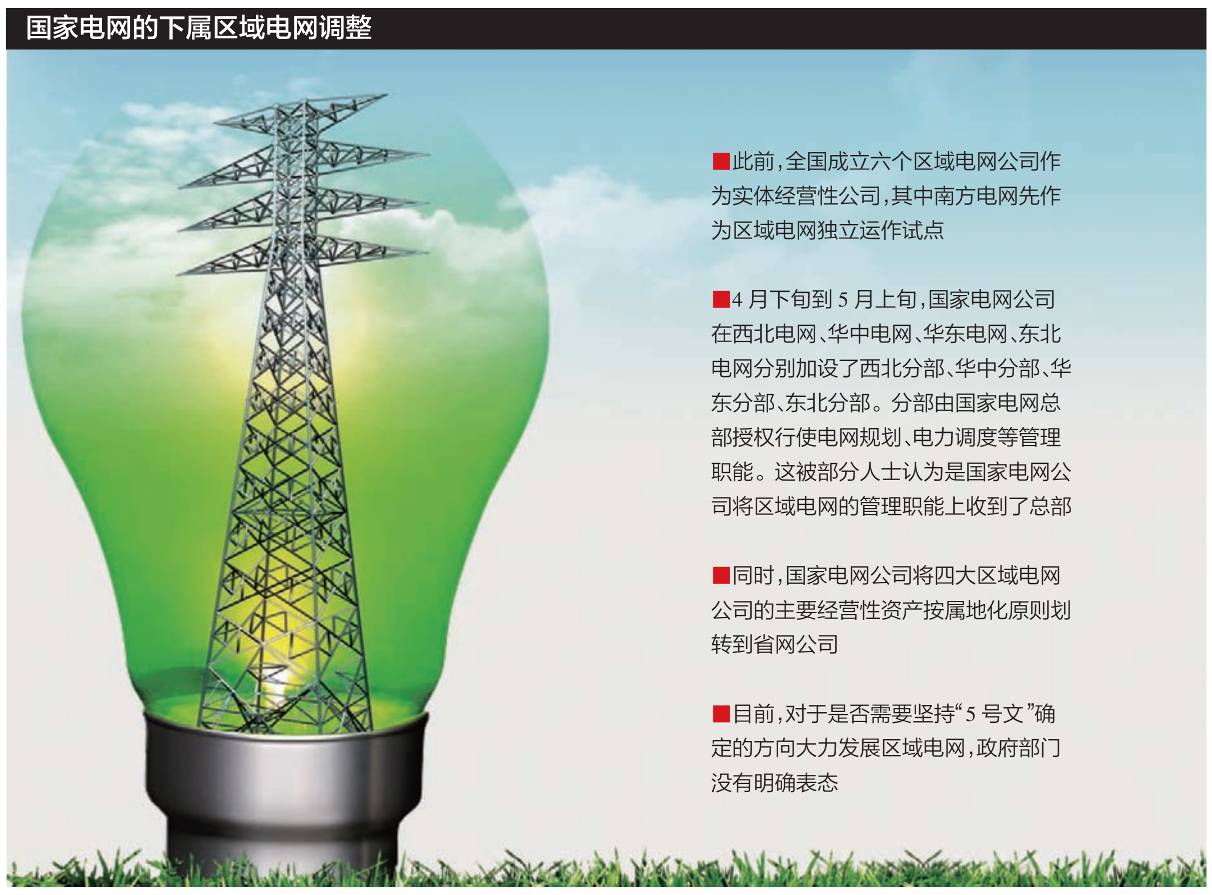
该人士表示，此次之所以加设分部，是因为原来的区域电网公司既当裁判员，又当教练员，既有自己的经营区域，又管理着省网公司，这样“不合适”。同时，区域电网公司和省网公司之间没有隶属关系，区域电网实际上一直被当作实体来经营，管理职能不够突出。区域电网公司加设分部后，在电网规划、电力调度、安全监察、生产技术、营销交易、电网工程、审计财务监督、党群和综合行政八个方面的职能得到强化。

西北、华中、华东、东北和此次调整暂未涉及的华北电网有限公司，是2002年启动的新一轮电力体制改革中设立的五大区域电网公司。当时改革的思路是在国家电网公司覆盖区域内成立五大区域电网公司，以打破原国家电力公司在电网层面的垄断。同时成立另一家央企南方电网公司，作为试点探索区域电网公司独立运作的经验，以便时机成熟时在国家电网的五大区域电网公司推广。

按照2002年2月国务院发布的《电力体制改革方案》(国发【2002】5号，下称“5号文”)，区域电网公司享有法人财产权，承担资产保值增值责任。区域电网公司的职责是经营管理电网，保证供电安全，规划区域电网发展，培育区域电力市场，管理电力调度交易中心，按市场规则进行电力调度。国家电网公司的主要职责是负责各区域电网之间的电力交易和调度，处理区域电网公司日常生产中需网间协调的问题；参与投资、建设和经营相关的跨区域输变电和联网工程等。

有人士认为，此次国家电网公司对区域电网的资产和职能全面调整后，虽然保留了区域电网公司的法人地位，形式上没有违背电力体制改革的精神，但区域电网公司的实际定位和功能，与最初的设计相比，已面目全非。

国家电网的下属区域电网调整



CFP/供图

区域电网去留

区域电网公司从设计到创立再到变异，是新一轮电力体制改革艰难前行的缩影。这一轮改革实施9年来，实现了“厂网分开”，但在主辅分离、输配分开、电价改革等方面，至今未能取得预期的进展。

五大区域电网公司是妥协的产物。据了解，当初设计《电力体制改革方案》时，对于电网资产如何重组，业界存在着两种截然不同的意见，一是继续维持国家电力公司时代的“全国一张网”；二是将全国电网按地域拆分为若干个区域电网。这两种意见在最后时刻达成妥协，同意组建国家电网公司并成立五大区域电网公司，另行成立南方电网公司作为“试验田”以积累区域电网独立运作的经验。

在中国能源网首席信息官韩晓平看来，“5号文”之所以最终确定区域电网的发展方向，是因为从安全和管理的角度，全国形成五大区域电网公司和南方电网公司这六大相对独立但互有联络的异步电网，比较适合中国国情。

2003年，五大区域电网公司相继挂牌成立，它们均是国家电网公司的全资子公司。按照“5号文”的设计，区域电网公司应根据电力市场发展的具体情况以及合理的企业法人治理结构，将区域内的省级电力公司改组为分公司或子公司，负责经营当地相应的输配电业务。

不过在实际操作中，2005年以来，国家电网公司相继上收了区域电网公司和各省电网公司的主要生产经营性资产，实施垂直管理，使区域电网公司和省网公司从原来的母子关系转变为平级的兄弟关系。

与此同时，区域电网公司的财务管理、人事任命、工程管理、招标采购等职能也被国家电网公司上收。尽管其法人地位保留至今，但已基本失去了经营管理省网的功能。

据华中电网公司一位人士介绍，此次新设分部前，区域电网公司拥有的资产主要是省间联络线，主要承担的职能是省间和跨区的电力调度。与“5号文”对区域电网公司的职责界定相对照，其实际功能已大幅弱化。

在一些业内人士看来，国家电网公司采取各种措施弱化区域电网，主要目的是通过资产和行政手段增强自己的总部控制力，减少区域电网对其垄断地位的威胁。另一方面，国家电网公司最近几年大力推行特高压电网建设，也被部分专家认为是通过技术手段强化“全国一张网”的垄断格局。

不过也有人士认为，处于自然垄断地位的国家电网公司走向高度集权，从企业自身的角度来看，有利于其提高管理效率，使体系内资金和资源的投入方向更加可控。此外，《电力体制改革方案》的一些规定如今是否适用，还有待进一步讨论。

目前，对于是否需要坚持“5号文”确定的方向大力发展区域电网，政府部门没有明确表态。电监会一位官员表示，正在讨论研究国家电网调整区域电网公司资产和职能的行为，很快对此会有明确的说法。



ITAT 梦断后续 80 后新东家借势资本重出

■ 本报记者 石俊 深圳报道

零售

在服装零售行业昙花一现的昔日巨头 ITAT 早已淡出人们眼球。2010 年 11 月,一家名为惠盈集团的供应链公司成立,并于次月宣布该收购重整 ITAT。时隔半年,惠盈集团对本报表示,已经于 5 月底与原 ITAT 绝大部分债权人以债转股的方式,达成了解决方案,也基本完成了 ITAT 近 3 亿的债务清理工作,而重组方案早已出台,预计 6 月底完成整个重组计划。

ITAT 创始人欧国通的“供应商 + 零售终端 + 商业地产”铁三角的商业模式,之前让业界津津乐道,并得到美国蓝山资本、摩根斯坦利、美林证券集团等国际投行的青睐,累计注入资金 1.2 亿美元,尽管之后随着 ITAT 上市未果,血本无归。

新的掌门人 80 后女商人马慧君提出整合之后的“供应链组合模式”,又吸引了来自摩根及蓝山数亿人民币的投资。马慧君表示,等到重组完成之后,惠盈集团将于 2012 年到香港上市。

ITAT 的败北,很大程度上被认为是欧国通缺少必要的管理能力,以及投行急于拿到回报的压力,雄心勃勃的惠盈集团想要借着重整 ITAT 腾飞起来,是否会重步后尘,成为 ITAT2.0 呢?

重塑 ITAT

在 ITAT 破产之后,欧国通躲到香港转战农业投资,而 ITAT 的供应商转变为债权人,马慧君因为供给 ITAT 将近 10%的货源,成为 ITAT 最大的债权人。

为了维权,上百名债权人成立了类似的维权组织,马慧君出任会长,同为潮汕人的马慧君一开始就对欧国通提出的铁三角的运营模式非常看好,加上自己商业嗅觉敏锐,所以一边与欧国通立场强硬地谈债务索赔,一边却私下里与他谈收购合作。

惠盈集团内部人员表示,其实当时欧国通并不看好这个收购,主要是不了解马慧君这个人,但是最后被马慧君的诚意打动,才有了这桩买卖。

重组 ITAT,惠盈集团推出的经营理念是“供应链组合模式”。惠盈集团预测 2011 年、2012 年利润复合增长为 3 倍、6 倍、从而实现 30 亿、60 亿元利润。

在商业专家看来,这种放大的供应链的运营模式,谈不上创新,上个世纪初成立的香港利丰集团就一直在沿用这种资源优化配置的供应链管理模式。但是,惠盈集团负责外宣的罗博表示,在宣布收购的前期,当马慧君拿着种商业模式去找投资的时候,还是得到了非常多接洽方的认同。

马慧君的商业模式,说得通俗一点,就是为中小企业提供一个服务平台。“比如,我成立这么一个联盟,很多家的中小服装企业加入我们,要是企业拿到了订单,没法在既定的时间内完成,没关系,惠盈集团有自己的工厂,我们帮你完成;或者是你生产的服装销不出去,没关系,可以通过我们强大的关系网,帮你做出口或者内销;要是缺钱,缺布料,惠盈都可以进行前期的调配,给你解决,你只要专注于核心业务即服装生产,所有的非核心业务都可以让惠盈来完成,中小企业只需要付服务费而已,所以是零风险,比之前欧国通的铁三角模式更没有风险性。”马慧君表示。

谈到惠盈集团这种商业模式可能的风险,罗博表示,虽然服装行业以后的发展模式哪种最好,其实谁都说不准,但是至少现阶段一些与惠盈集团的接洽方,包括基金风投,业界中小企业对这种模式都是比较认同的。而据透露,实际上马慧君在收购之初就已经与一些深圳本地的基金,像摩根梅林这样的大投行进行接洽,他们比较认同这种模式,但是最终选择摩根和梅林的主要原因,是看重他们的国际背景,因为惠盈集团打算在 2012 年上市。

对于这种商业模式,业内不愿意被具名的资深商业专家表示,惠盈集团要解决好三个方面的问题,才是成功的关键。首先是是否有强大的执行力,比如拿到一个大的订单,能否保证调配下面的中小企业,按时完成。第二是资金实力,惠盈集团一定会面临资金垫付的问题,这也一定会考验惠盈集团的资金实力。最后是信任度,有没有这样的凝聚力或者是信任度,让加盟的中小企业都信任你。

“一些中小企业,见利就上,没利就跑的,这个可以在 ITAT 的例子中,得到佐证,而一些投行的资本逐利的天性,更多的是关注自己的回报,并且惠盈集团的模式已经不新了,所以,惠盈集团的前景如何,还真不敢恭维。”该业内人士表示。

罗博一直强调惠盈集团与 ITAT 的不同,并且惠盈集团决定重组 ITAT,出发点是一个新的前景,不仅仅是为了解决 ITAT 的债务问题,而惠盈集团以及投行们看重的,则是新的运作模式,以及之后的前景。

ITAT梦断过程

2004年	欧通国与朋友凑足3000万,开始“铁三角”模式实践,开店8家
2005年——2006年	欧国通门店扩展到30家,资金紧缺,拿到美国蓝山资本,摩根士丹利、美林等近1.2亿美元投资
2007年	ITAT急速扩张, 2007年开店速度世界第一。
2007年10月	ITAT在香港第一次为上市聆讯失败。
2008年	分店开到1000家左右,资金链紧张。
2008年3月	第二次聆讯失败,ITAT彻底土崩瓦解。
2010年12月	马惠君宣布重组ITAT的股权和债务。
2011年6月底	ITAT将出台完整的重组方案

经济观察报 / 制图

ITAT 的陨落

欧国通,现在的结局实在是不太好。据接近他的人士表示,ITAT 破产后,欧国通还经历了农业投资的失败,现在人还躲在香港,出入境受到限制,很多之前的债权人还打算去香港告他。

创立 ITAT(国际品牌服装会员店),已经是欧国通“豁出去了”的第三次创业了,2004 年投资 3000 万,欧国通开始和他的朋友们一起实践他的铁三角理论。ITAT 铁三角模式精髓是:生产厂家(供应商)负责供货,业主(场地提供商)负责提供物业场所,ITAT 全面负责店面经营管理,三方再按照 60:15:25 进行分成。

欧国通先找到产能过剩,并付不起商场进场费的中低端服装厂商,允许他们用 ITAT 品牌贴牌生产消化库存,产品放在 ITAT 卖场里销售,先铺货再结账;同时,ITAT 又与拥有大量闲置物业、相对偏僻的地产物业商协商,物业方提供场地,通过销售额分成的方式获得收益。欧国通的商业模式对 ITAT 来说,起初应该是零风险的。ITAT 先期不用支付商场的租金和供应商的货款,只是月底按照一定的比例与其他两方进行结算。

ITAT 的这种运营模式,当时被认为是一种利用中国服装生产加工中的过剩产能,和商业地产投资过热的廉价场地资源,进行毫无风险的扩张模式。ITAT 在理论上,可实现“零货款、零租金、零库存”的经营,三方捆绑在一起,风险共担,利益共享。甚至当时有评价认为,当时的 ITAT 是对已有商业模式的前所未有的颠覆。

资料显示,2004 年,ITAT 成立之初只有 8 家店,到 2008 年已有近千家店,员工总数 3 万多人,并计划开出 2000 家店。片面的追求开店的速度,让 ITAT 经常资金短缺,不过对欧国通商业模式非常认同的国际投行迅速跟进,并分批先后注资 7000 万和 5000 万美元。

> “供应链组合模式”,这种放大的供应链的运营模式,谈不上创新,当马慧君拿着这种商业模式去找投资的时候,还是得到了非常多接洽方的认同

一名 ITAT 的债权人向记者表示,当时 ITAT 非常红火,所有的供应商在前期都赚到了钱,同时觉得 ITAT 是个不可破灭的神话,于是在 ITAT 资金短缺并还有大笔钱没回款的时候,还会毫不犹豫的继续给 ITAT 供货。

急速的扩张,造成了 ITAT 管理人员和管理水平与速度脱节。并且由于 ITAT 扩展过快,已经负债累累,据了解,在最多的时候,ITAT 欠下马慧君超过 2 亿的货款。

对于以上的问题,欧国通并不重视,他认为这些管理上的问题,资金的问题等到上市之后一定会得到解决,再回头来做。如果发展正常,ITAT 应于 2009 年到 2010 年上市,此后欧通国开始膨胀,要求 2007 年到 2008 年就上市,并提出了更高的目标。在管理层中,欧通国的目标,是要求在上市 5 年后,公司市值发展到 1000 亿。

ITAT 的彻底瓦解,就是在上市这个节点。在香港联交所看来,零售企业上、下游供货关系相当微妙,而 ITAT“零货款、零租金”的合作关系,一旦出现亏损,利益共享的机制就会全面崩溃,公司的持续性值得怀疑,按照 ITAT 的扩张规模,有学者估算,如果销售收入低于 50 亿元,ITAT 的经营就会遇到比较大的困难。

在第一次上市聆讯失败之后,2008 年 3 月,ITAT 接受香港联交所第二次聆讯。欧国通的管理模式此时已经大受诟病,在舆论的压力下,缺乏严谨思维的欧国通,并无让联交所信服的合理解释。

第二次聆讯失败,ITAT 开始土崩瓦解。大批的供应商面临工厂倒闭,家毁人散。

现在看来,ITAT 上市的动机似乎不太单纯,不做好前期的管理工作,上市的目的就是为了圈钱、套现。而看到利益无孔不钻的投行资本,无疑也对欧国通的急速扩张,起到了推波助澜的作用。因为一开始,吸引投行的,就是欧国通铁三角的商业模式,欧国通一开始就是在卖模式而非卖产品,为了追求短期的规模,搭了一个华而不实的花架子。

时间过去了 3 年,之前沸沸扬扬的欧国通奇迹,也告一段落。马慧君接盘 ITAT,同样用自己的商业模式征服了投行,同样有着自己近期的上市梦想,但是是否会重蹈覆辙,或者是开拓出更大的舞台,这都有待关注。

林盛智首度回应 一茶一坐“加盟风波”

■ 本报记者 余德 上海报道

消费

5 月 24 日,康师傅旗下知名中式休闲连锁餐厅一茶一坐遭遇的第二起加盟商诉讼案在上海第二中级人民法院一审宣判,除因“假发票”负担一定管理责任需向进华公司支付 37.3572 万元,法院驳回了进华公司其他诉求。

徐进华、马瑛等两家加盟商诉一茶一坐在加盟过程中遭后者“欺诈”,诉求退还加盟成本赔偿损失,此案甚至牵出曾投资一茶一坐的红衫资本沈南鹏。

“加盟商徐进华等恶意公关给我们带来了一定的负面影响,我们不排除通过法律途径追究他们的责任”,5 月 29 日,知名中式休闲连锁餐厅一茶一坐 CEO 林盛智表示。

加盟风波

2008 年底至 2009 年初,马瑛、徐进华、谭雪梅、庄浩 4 家加盟商委托上海市公源律师事务所对一茶一坐提起了诉讼,诉讼理由是一茶一坐“诱骗”加盟商投资,然后强行占有加盟店并成为该加盟店的实际控制人,他们诉求终止合同,返还证照,并要求一茶一坐返还相关加盟费用并赔偿损失。

“实际上真正起诉的只有两家,另两家已经关门多年的加盟商并未真正起诉,这都是我们早期加盟商中的个例,四家同时委托一家律师事务所实际上是制造轰动效应”,这些消息被各大媒体报道之时,林盛智等一茶一坐高管身在台湾。

5 月 24 日,徐进华案一审判决一茶一坐芳汇店所产生的资产和负债由进华公司自行承担,进华公司尚应向一茶一坐公司支付包括垫付款、加盟权利金、管理服务费等欠款共计 32.6428 万元(抵扣 20 万元保证金后);而一茶一坐公司由于对涉案合同以及发票上的不规范管理和其他过错,对芳汇店的经营损失负有一定责任,被判向进华公司赔偿经济损失 70 万元。两项相抵后,一茶一坐公司需向进华公司支付人民币 37.3572 万元。与马瑛案一样,法院驳回了徐进华要求一茶一坐返还 350 万加盟金及代付款等其他诉讼请求。

这一结果让徐进华无法接受,他表示“一定会上诉”,这与此前 4 月 25 日另一加盟商马瑛案的一审宣判结果类似:多项相抵后,一茶一坐公司向马瑛公司支付 42.6 万元。

徐进华称,他在 2005 年 12 月与一茶一坐签订加盟合同时,对一茶一坐自 2002 年以来的财务亏损情况一无所知。“如果我获知它这 4 年来一直处于亏损状况,我肯定不会加盟。他们应该有义务主动提供财务报表。”

徐进华、马瑛两个加盟商认为一茶一坐涉嫌“欺诈”,并依此提出要求一茶一坐返还加盟成本 350 万加盟投入及赔偿损失。

实际上,此番加盟商起诉之前,一茶一坐早在 2008 年就已起诉这二家加盟店违反合同,在扣除 20 万保证金后,仍拖欠大量供料费用,“经多次催收无效后才选择起诉他们的。”

林盛智说,我们并未向他们收 350 万元,合同中约定一茶一坐公司对加盟商的投资金额、餐厅营业额或利润不作任何保证,加盟商应自行承担加盟餐厅所需一切费用及营业上一切盈亏。

林盛智出示的一茶一坐加盟费用如下:加盟商在找到一茶一坐后,需交纳 30 万左右筹建费用,实际经营后交纳 20 万供料、品质等保证金,所有加盟店由一茶一坐负责经营管理,加盟商需向一茶一坐交纳营业额 1.5%品牌使用费及 3.5%管理费。“我们只是帮助管理,加盟店对公司利润贡献非常小。”

“我们最初选择加盟店时因为未真正了解所有商圈人气等情况,这几家亏损店铺选址主要是加盟商自己判断并保证的”,林盛智坦承,现在加盟必须由一茶一坐对这些选址做出专业判断,不合适的不会与加盟商合作。

三年内上市

连续 7 年亏损?沈南鹏投资失误?由徐进华案引起的各种说法不一而足。

“2009 年之前我们确实在亏损,但属于主动性亏损”,林盛智说,2005 年公司就已经实现盈利,因为 2005 年引进一些风投进来,当时就包括沈南鹏,但后来他创办了红杉基金,就不太适合个人同时也做投资了,所以 2008 年公司回购了他的股权。因为会计师审计等原因,本来盈利就出现了小幅亏损。

2008 年沈南鹏退出一茶一坐,但同时一茶一坐引入了美国 OAK 基金,完成了第二轮融资。一茶一坐仍由康师傅作为单一大股东,但已未绝对控股。“主要经营团队是控股状态。”

2005 年之后公司扩张提速,每年要增加十几家直营店,同时需要管理提升及经营城市面积变大,管理费用也相应增加,每个地方都要设置中央厨房、物流等,故经营费用有所增加,也导致多年盈利状态不佳。

“我们单店盈利率还是很不错的”,林盛智表示,持续亏损在公司战略预料之中,2009 年已实现全面盈利,2010 年利润更是较 2009 年大幅增长 300% 以上,“一茶一坐已进入收获期。”

连锁服务业有两种扩张方式,一是在同一地区密集开店,这种做法是能够较快实现盈利;二是多城设点,形成广域覆盖,这有利于以后的快速扩张。

显然,林盛智所描述的一茶一坐选择的是第二种方式,“今年将主要实现西南布局,在成都等城市布局门店,同时继续扩张门店,做大型企业很多工程要做。”

“我们现金流很充沛,短期内不会考虑融资”,林盛智说,一茶一坐要实现 20%-30%的年增长,三年内肯定上市。

“不管未来怎样,一茶一坐当务之急是处理好企业与加盟商的关系,让加盟商也能赚到钱才是王道”,一位业界人士如此分析。



LVMH 亚洲猎物 上海家化入围收购名单

■ 本报记者 王芳 北京报道

消费

算上品牌 Jimmy Choo，路威酩轩集团(LVMH)几个月内已经三次传出收购奢侈品牌的消息。

LVMH 集团主席伯纳德·阿诺特精于算计几乎已经路人皆知。这次不同以往,LVMH 把目光瞄向了亚洲的大众时尚品牌，而非奢侈品牌。LVMH 集团注意到，亚洲中产阶级数量正在不断增长，意味着更高的可支配收入。

LVMH 为此设立了一个 6.4 亿美元规模的私募股权基金 L Capital Asia。Ravi Thakran 在 LVMH 对亚洲品牌的投资中扮演着关键的角色。他现在经常出现在中国香港和内地。他称未来两个月之内,还将会再公布一项对一个中国品牌和一个印度品牌的投资。

这个中国品牌是谁现在还不得而知。

有一个来自上海家化(600315.SH) 的消息称,LVMH 方面负责投资的团队曾赴上海家化考察,上海家化董事长葛文耀非常重视,亲自带领参观。该消息人士称,对上海家化股权的竞购方也包括 LVMH 集团。

不过，葛文耀没有对此予以证实。LVMH 集团中国区总监吴越表示,LVMH 集团的私募基金 L Capital 业务已有十几年的历史,L Capital Asia 这一基金是这一业务的延续。 L Capital 是 LVMH 集团中单独的领域门类，他的投资对象与 LVMH 集团的主业不应混为一谈。

6 月 2 日，葛文耀在电话中提及，LVMH 从合资丝芙兰开始就与上海家化保持合作关系，曾经对上海家化旗下的汉方 SPA,以及双妹品牌表现过兴趣。

这两个品牌,一个具有珍贵的门店资源,一个是家化集团进军时尚产业的关键品牌，定位更高端于佰草集,对于 LVMH 都很有吸引力。



经济观察报 / 制图

投资亚洲品牌

印度人 Ravi Thakran，他是 L Capital Asia 的管理合伙人。曾是 LVMH 南亚、东南亚和中东地区的总裁。加入 LVMH 前，他在塔塔集团、Swatch Group 和耐克工作过,对亚洲市场和奢侈品管理熟知。他在 LVMH 对中国和印度的投资中扮演着关键的角色。

L Capital Asia 于 2010 年 12 月完成募集,仅有不到 10%的资金来自 LVMH 集团,其余来自美国、欧洲的金融机构和高净值个人。

该基金目标是投资一些发展势头迅猛但总体规模较小的亚洲公司,这些公司提供奢侈品的可替代商品,诸如服装、家居饰品、美容保健、精品酒店、娱乐传媒甚至私人教育等。

Ravi Thakran 称,他们在亚洲寻找的品牌，在内部称之为是要 value-for-money(物有所值),要具有理想品质。

L Capital Asia 今年早些时候达成了第一笔投资,获得了新加坡本土的品牌 Charles&Keith 的 20%的股份。然后还投资了新加坡手表零售品牌先驰(Sincere)和中国珠宝品牌英皇珠宝(Emperor)。

Ravi Thakran 本人还有一个很钟情的领域,就是中医美容。他很急切地寻找这方面的品牌。他相信这块业务以后不仅将在中国迅速发展,也会在美国和欧洲受到欢迎。

Ravi Thakran 表示，虽然中国、印度、东南亚和中东市场上欧洲顶级奢侈品牌仍占据主导地位,但在下一时期,很大一部分的市场增长前景将受到当地本土企业的推动，这正是 LVMH 集团希望通过其基金进入的领域。Ravi Thakran 说,“我们本质上是在对当地企业家进行投资。”

策略

L Capital Asia 拟定的投资期限为四至五年，然后通过首次公开募股(IPO)退出。该基金的策略是“亲自指导”,从企业的品牌推广、包装、广告费磋商，到建立特许经营关系等,都亲自参与。

> 上海家化与 LVMH 一直是合作伙伴，LVMH 曾经对汉方 SPA，以及双妹品牌表现过兴趣

Ravi Thakran 说:“我们可以告诉他们如何设计商店,以及如何更好地进行适当的视觉营销。市场上没有哪个 PE 公司能够带来我们所带来的这些因素。”此外,L Capital Asia 团队还教授如何谈判商铺的选址、购买媒体和建立供应链。比如英皇珠宝就在钻石供应方面，受到 LVMH 旗下品牌的配合,帮助稳定货源供应及取得价格上的优惠。

Ravi Thakran 表示,在完成交易之前,双方要在谅解备忘录中商定好这些增值项目。

L Capital Asia 并不会对持股的公司做大幅度的改头换面。被收购 20%股份的新加坡 Charles&Keith 的集团财务总监 Dicky Koh 说,“他们没有规定我们要如何做业务,所以他们进来是以一个提供增值的合作伙伴的角色。”Dicky Koh 称，当我们需要的时候,会从他们那里获得反馈意见和建议。

L Capital Asia 寻找的是 1000 万到 1 亿美元之间的投资。Ravi Thakran 称,在欧洲,我们获得了 2.5 倍的回报，以及 27%的内部回报率，在亚洲,我们能获得更多。

这样的预期来源于亚洲爆发的零售市场。

在收购香港的英皇珠宝时,Ravi Thakran 就表示期待 5 倍的回报。而英皇珠宝主要将这笔钱用于扩大内地网络,按照计划,未来的几年,其在内地将每年开设 10 至 20 家店铺。

有一点很重要,L Capital Asia 对这些投资有一个退出策略的时间表。其退出策略包括首次公开发行,战略性销售,以及兼并和收购。这与收购奢侈品牌不一样。就像 L Capital Asia 管理合伙人 Ravi Thakran 所称,“我们寻求的是,扶持这些公司,是为了更好地退出”。

相比别的私人股本巨头动辄数百亿的资金实力,6.4 亿美元的规模还较小，但 Ravi Thakran 不担心,因为 L Capital 具备奢侈品巨头集团在经营上的专业优势。

家化情缘

伯纳德·阿诺特本人对中国市场早就野心勃勃,2009 年金融危机期间就与澳门“赌王”何鸿燊一起,合资成立了上海力仕鸿华房地产发展有限公司,建立奢华购物的“尚嘉中心”。

意国时尚管理咨询(北京)有限公司董事长严骏还记得,LVMH 很早之前就对收购中国品牌感兴趣，比如入资控股四川的白酒老字号“文君酒”，目标是打造成国际高端白酒品牌。

几年的时间过去，事实证明这起收购并未获得成功。严骏认为,一个原因是,LVMH 并不熟知中国的白酒市场,另外,虽然 LVMH 保留了本土的核心团队，但他们并不懂得奢侈品牌的经营管理之道。双方面都易造成脱节。所以,LVMH 现在寻找的品牌基本有共同点，就是之前双方有过合作和了解，其次本身已经具备比较成熟的零售渠道。

LVMH 在亚洲寻猎时尚品牌,不能不说受到爱马仕投资“上下”品牌的影响。奢侈品牌们都意识到,是时候通过扶持具有民族文化背景的品牌来获得更大收益。各个奢侈品牌要在中国扩大,都在搜寻最佳的目标。

严骏称,曾经遇到很有意思的现象,就是本土品牌的老总在扩张期主动表示希望被国际集团收购,然后退休享受生活。

这恐怕完全不能被上海家化董事长葛文耀所接受,因为不出售给纯外资是家化的原则。

早在 2004 年，上海家化就与 LVMH 合资化妆品销售品牌丝芙兰。据悉，从那时起,LVMH 高层即对家化产生了密切的兴趣。

西门子的第四项生意

■ 本报记者 张延龙 西安报道

制造

传统业务竞争愈来愈激烈、央企越来越强大,对于跨国企业来说,“政府生意”会不会更好做?

5 月 31 日，西安市委书记孙清云与西门子交通集团首席财务官苏施特会谈提到，西门子将为西安建立“综合绿色交通解决方案”,包括绿色轨道交通、绿色公路交通、绿色停车、绿色机场、绿色邮政自动化等,这是继南京之后,与西门子达成类似协议的第二个城市。

西门子中国有限公司副总裁许国祯表示,未来包括西门子的交通建设业务等诸多业务,都将并入其正在建立的第四业务领域——基础设施建设与城市业务。通过出售通信业务形成工业、能源和医疗三大业务领域“三条腿”走路的西门子,即将再次进行业务改组。

整合

西门子并非刚刚涉足这一领域,而是在原有业务资源上进行进一步整合，以为客户“提供完整解决方案”。据透露,未来西门子将剥离目前工业领域中的交通建设、楼宇科技等业务,打包置入这一平台。

此前,西门子的交通建设业务已获得中国大量高铁项目、地铁项目订单。此外,西门子也已经与南京市和西安市分别签订了“综合绿色交通系统”框架合作协议,以帮助这些城市建设“可持续综合交通运输系统”。

许国祯说，之所以对业务进行整合,是因为涉及基础设施建设和城市的许多客户都“希望提供一个完整的解决方案,所以西门子准备建立这个业务领域，包括现有的交通建设业务的一部分,包括楼宇业务和一些其他的单位”。

中国各级政府日趋庞大的投资计划和如火如荼的城市化运动,令大量跨国企业也试图参与其中,得以分享收益。

传统业务面临饱和的情势下,大步进入基础设施领域意味着新的机会。中国政府当时推出的 4 万亿经济刺激计划,尤其是对基础设施和节能环保领域的大量投入,为包括西门子在内的外资企业带来了众多订单。西门子预计到 2012 年，将从中国经济刺激计划中获得 200 亿元的新订单。

挑战

新的机会中，也面临着新的挑战。毫无疑问,未来这一业务的主要客户将来自中国各级政府和国企,尽管在过去几年中,中国许多地方政府依靠庞大的投资计划完成了经济高速增长,政府开支不断扩大。

眼下,包括地方债务问题、高铁规划变更问题等诸多不确定因素,甚至于中国未来投资速度出现放缓甚至负增长,都将影响到西门子未来这一业务客户们的“买单胃口”。

西门子信号有限公司首席财务官白毅斌说,已经注意到这一宏观态势,“比如说，一些政府原本计划 10 年完成的项目，现在可能要放缓到 20 年的时间”。在过去,西门子信号公司为中国许多高铁项目和地铁项目提供控制系统。

他说,中国这方面的建设需求规模还放在那里，但是建设速度会放缓,“形势既是乐观的,也是严峻的”。

更严峻的挑战在于,越来越多的跨国企业进入这一领域,而中国的央企、国企越来越有天然优势,这令竞争越来越激烈。比如说,在一些中国高铁项目中,往往是央企获得了总包商的资质,进而细分环节向跨国企业进行招标分包。

“现在中国许多国有企业担任了集成商的角色，再向跨国企业进行拆分采购，在信号领域的竞争者非常多,比如说庞巴迪、阿尔斯通，竞争远比你想象的要残酷得多。”白毅斌说。

尽管如此,许国祯说,未来 5 年内对于中国业务的增长目标设定,“仍将高于西门子在全世界整个业务增长的平均水平”。

王恒演砸资本魔术 金鹰系“禅让”南京新百内情

▶上接 25 版

2011 年 6 月 2 日,南京新百的一纸复牌公告震惊了南京商圈,王恒要“走”了。

据公告，王恒的金鹰系三家公司拟作价 6 亿元，向袁亚非掌控的三胞集团转让 17%的股权，此后，南京市国资委和金鹰系分居第二和第三大股东，袁亚非将成为南京新百的新主人。

据金鹰系一位接近王恒的高层称，金鹰系之所以退出南京新百第一大股东的位子，是出于避免同业竞争的考虑。

玩砸了的资本魔术

同业竞争的问题，本该在王恒最初举牌南京新百时就已经考虑，王恒入主后，也一直试图解决该问题。但王恒七年来的努力,却随着一场隐瞒重大关联交易、向金鹰系输送利益的定向增发方案的夭折而破产。南京新百因此还被证监会定性为违反证券法,并勒令整改。

2006 年 5 月 30 日,南京新百及其控股子公司新百房产分别将其所有持有的南京国际同仁发展有限公司(下称“国际同仁”)64.85%和 5.15%的股权，作价 8378.52 万元转让给泰州新鹏房地产开发有限公司（下称“新鹏房产”)。当时的国际同仁主要资产为国际同仁大厦的在建工程。

2007 年 8 月 24 日，南京新百作价 4500 万元将南京珠江壹号置业发展有限公司（2008 年 11 月更名为南京珠江壹号置业有限公司，下文统一简称:珠江壹号)30%的股权转让予新鹏房产。珠江壹号的前身就是上文所述的国际同仁，国际同仁于 2006 年 9 月 16 日更名为珠江壹号，而国际同仁主要资产国际同仁大厦也更名为珠江壹号大厦。

至此，南京新百及其子公司新百房产作价 1.29 亿元就将珠江壹号的股权全部卖给与上市公司及其实际控制人“无关联”的新鹏房产。南京新百获利 3500 万元后,珠江壹号与南京新百再无任何瓜葛。

1993 年开工的珠江壹号大厦，即现今南京珠江路商圈的百货商场金鹰新天地，曾于 1996 年停工,当时已完成了土地开发桩基工程，2003 年才开始建设主楼。截至 2005 年 1 月，南京新百在该项目上的投资额约 2.37 亿元,多以债权形式存在。2007 年南京新百转让剩余的 30%股权时，珠江壹号大厦正处于完工封顶交付的状态。

2009 年 3 月 23 日，王恒试图着手解决南京新百和金鹰商贸之间的同业竞争问题，拟将南京新百的主业变更为商业地产，据当时的定向增发方案：南京新百向南京金鹰国际投资管理有限公司(下称“金鹰国际”）以 7.35 元 / 股，定向增发 4.46 亿股以购买珠江壹号等 7 家公司 100%的股权，这一揽子公司的资产价值预估值为 32.76 亿元。

法人代表为冯卓明的珠江壹号,此时已经成为金鹰国际的资产。在公告中，南京新百及其实际控制人王恒未做任何解释。南京新百为向金鹰国际购买珠江壹号需花费 16.35 亿元。

南京新百(600682)走势



公开资料显示,截至 2006 年 4 月 30 日,珠江壹号的审计净资产为 9881 万元，截至 2008 年净资产为 8698 万元,也就是说,珠江壹号离开南京新百的三年来，资产状况并没有实质性的变化，但定价从 1.29 亿元变成了 16.35 亿元,升值 11.67 倍,较之 2008 年底的净资产,估值溢价更达 17.8 倍。同期,南京市房价涨幅约 1.5 倍。

2007 年 12 月 19 日,在珠江壹号与南京新百及金鹰系再无瓜葛后，港股上市公司金鹰商贸却发布了一则简短的关联交易公告，提及“南京珠江店租赁协议”，即租赁珠江壹号 1 至 5 层的写字楼（现今的南京珠江路商圈的百货商场金鹰新天地)。

金鹰商贸自称上述租赁为“关联交易”的“奥秘”在于,2007 年 12 月 17 日,一家名为“Rhine Team”的公司从一家名为中国国际的公司手上收购了珠江壹号的股权,而 Rhine Team 恰恰是王恒 100%控股的 GEICO 的全资子公司，诡异的是，珠江壹号的股权何时从新鹏地产手上变更至中国国际名下呢？公开信息显示：当时的中国国际为新鹏地产的母公司。

2009 年 4 月 13 日，南京新百发布公告重申 2006 年、2007 年珠江壹号股权转让的受让方新鹏地产与上市公司及金鹰系无关联关系。

2010 年末,中国证监会江苏监管局下发的《关于对南京新街口百货商店股份有限公司采取责令改正措施的决定》则“戳穿”了公司的“谎言”：在上述《决定》中,证监会将南京新百定性为违反《中华人民共和国证券法》和《上市公司信息披露管理办法》第 59 条等有关规定。究其原因,便是新鹏房产、珠江壹号与南京新百是受同一控制人控制的关联方,南京新百在 2006 年、2007 年转让珠江壹号股权的相关公告及年度报告中未真实披露与上述单位的关联关系和关联交易。

在此之前，南京新百董事会已经于 2009 年 7 月 22 日，以拟注入的珠江壹号等资产盈利前景不明朗为由叫停了上述重组方案。记者了解到，反对上述方案的中坚力量就是新百管理层。

知情人士透露，新鹏地产为王恒背后操纵的公司，其两次获取珠江壹号的股权的目的，就是为王恒“洗钱”。证监会粉碎了王恒的资本游戏,并将该计划定性为违反《证券法》后,王恒在南京新百的资本游戏亦宣告破产。

据称,在此背景下,3 年未出席股东大会的王恒，为了体面的向董事会辞职,王恒花了 3 天时间和其好友、三胞集团董事长袁亚非谈妥，三胞系接受南京新百第一大股东的宝座。

6 月 1 日晚间 7 点，南京新百高管召开紧急碰头会，出席者中有了一位新面孔——三胞集团旗下上市公司宏图高科的副董事长杨怀珍。于是,6 月 2 日就有了上文所述的股权转让方案和复牌公告。

退居第三大股东的金鹰系和王恒,可以全身而退吗?

“功夫”乐乐熊:版权也要赚钱

■ 本报记者 王芳 北京报道

文化

中国动漫业界一直流传这样一个笑话:老总们见面,第一句话不是打招呼,而是问“还没死”?在中国,动漫企业还挣扎在生存的边缘,因为资金断裂,每天都有一批企业死去,又有一批新的诞生。

4 月底,一个叫“乐乐熊”的动漫品牌被文化部与新闻出版总署评为“版权质押贷款”的典型案例。而这条路,乐乐熊走了 6 年。

用版权质押贷款有多难?即便是国家已发文支持金融进入文化产业,吃银行闭门羹的仍不计其数。现在中国动漫市场看上去很大,特别是地产介入后,以动漫名义拿地,赚钱后再稍微投资动漫。目前共有 7000 家动漫企业,但仅 20%是真在做动漫,而这其中又只有一小部分明晰方向,大多数还很“迷茫”。

用乐乐熊创始人张炼红的话说,中国动漫业很多环节是缺失的,其中最严重的是衍生业有断层环节——即如何把动漫品牌变成商品的授权产业。

正因如此,乐乐熊制作方重庆享弘数字影视有限公司(下称“享弘”)决定先树立好文化品牌,让故事和人物深入人心,长远计划是,用版权本身挣钱。

业界评价“乐乐熊”最有价值的运营创新是其资本运作的创新。享弘主要由两大块组成,生产和商务团队,此外还有单独的资本对接平台及专门与银行对接的团队。多次版权质押让享弘公司获得了 2600 万的贷款,实现了与金融资本对接,也开辟了国内版权质押贷款的先河。

> 国外动漫产业除最外围的各种衍生产业外,中间还有一层叫授权行业,而中国现在的这层是断裂的

版权质押贷款

张炼红至今还清楚记得,2007 年国务院发文支持金融进入文化产业,鼓励版权质押贷款的情形。当时,她在北京参会,无意获悉这项新政,回到重庆后,立即对乐乐熊做了评估,跟银行申请抵押贷款,第一笔即获得国开行的 400 万资金。跟银行谈判是个很大的挑战。张炼红说,当时银行的管理者大多是 70 后,都从小看动画片的,“我直接问他们,知不知道奥特曼、唐老鸭?知不知道这个产业做到多大了?”张炼红回忆说,这么沟通非常奏效。变形金刚玩具 1989 年时在国内市场的收益已达 10 亿。再加上国家层面的支持,银行从观念上开始认同版权的价值。张炼红称,银行最忌讳的是,跟一个空有 idea 的公司谈判,他们需要的是已成形的片子和已经跟电视台签订的播放合约。

张炼红认为,这 6 年来乐乐熊与其他动漫企业一样都走得很艰辛,其实就是在打造一个与资本对接的平台。“这个资本对接平台不光是指投资。”她称,与银行对接相对容易,只要企业各个方面健康规范守信誉,片子已经有合同在身即可。此外,乐乐熊今年 3 月还获得一笔风投,其未来的计划是成为中国第一家以文化品牌为主的上市动漫企业。

诞生

享弘成立于 1995 年,当时主营业务为影视剧的拍摄和发行。2003 年下半年,随着行业投资规模变大,张炼红发现小公司的投资风险也开始增大,她对电视剧相关产业链进行研究发现,儿童动画片领域还存巨大的市场空白,于是开始涉足这一领域。

张炼红的父母均师从齐白石,也亲得齐白石画熊猫的真传,乐乐熊的形象也由来于此。2004 年初,乐乐熊第一部动画片制作完成。6 月,张炼红参加中国制片人协会年会,意外获悉国家要重视未成年人,大力发展动漫产业。很快,各个少儿频道相继成立。张炼红发现,与电视台谈合作时,对方唯一关心的是片子是否为成片,因为太缺节目。凭借先前在电视剧制作领域积攒的经验和资源,乐乐熊很快就与国内的大部分少儿频道建立了合作关系。开始了进军动漫的第一步。

在张炼红看来,中国动漫发展 6 年至今,总共只出了 3 个最火的成功品牌,蓝猫、红猫、喜羊羊。蓝猫火了以后甚至已出现很多的加盟商,但最终还是昙花一现,张炼红认为,这是因为业界整体还不懂动漫产业经营。而对于红猫,它有一个特殊的地方是已有大资本介入,即红杉资本。但来自广电方面的评价认为,红猫被大资本推动,也纠结于大资本。

另一个案例喜羊羊则是在所有人的不经意中火了。张炼红认为,喜羊羊具备所有文化企业的通病,不会营销,但它选择了与传媒合作,后来证明是正确的。虽然业界都认为,喜羊羊自己并未挣到多少利润,但纵观整个喜羊羊大现象,其运作是成功的。

吸取以上的经验,张炼红认为衍生产业是另一产业,要学习的东西太多,首先要学会授权。对比国外动漫产业,他们除了最外围的各种衍生产业外,中间还有一层叫授权行业,而中国现在的这层是断裂的。

张炼红称,这样的情况就迫使动漫企业去做授权,学着向各个行业摸索,与各种厂家谈判。

模式创新

与国内不少动漫公司不同的是,享弘公司采用了制片人制度——先要选题,其次找钱,组织生产,最后还要负责把片子卖出去。

与此同时,紧紧围绕“乐乐熊”这一核心品牌,享弘公司与新兴媒体展开了广泛的合作,如,加入中移动动漫平台成为主要供应商之一;与优酷、土豆等合作出品网络动漫 10000 多分钟;和央视、北京外延出版社合作动漫图书 10 万册;和成都少儿频道、华龙网等单位合作动漫舞台剧。

乐乐熊也一直在尝试做衍生产业,例如服装,但因整体环境的产业链尚未形成,没法与下游生产厂商对接。在国内,动漫企业找了生产厂家后还需要再找经销商来卖产品,被盘剥的利润很高。所以乐乐熊未来做的事情,一定是先把文化品牌做扎实,在衍生产业上,除了在内容上衍生新媒体拓展,还将搭建一个以授权 + 服务为结构的平台,帮助衍生产业生产厂家获得利润,补上中间断层的环节。

2007 年,享弘公司开始把目光转向海外。在当年的戛纳电影节上,第一部动漫作品乐乐熊之《魔盒与歌声》,顺利和迪拜一家电视台签订合作协议。目前享弘的作品出口到美洲、印度、东南亚、欧洲、非洲、中东等地区,被翻译成十多种语言。

张炼红的一个最深的体会是,健康的文化产业的中心一定是要依靠作品的内容做支撑,衍生产业只是一个增值的角色,内容本身应该挣钱,包括版权。

投资米生意

■ Origo CFO 李柯 口述

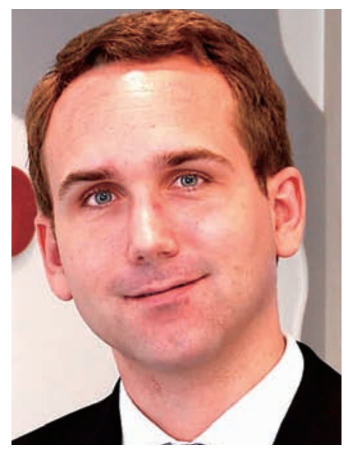
PE 家笔记

我们在做出这项决定之前,已经与德春米业接触了相当一段时间。出于对中国市场的看好,特别是在当下对消费品质要求有所提升的时候,Origo 认为,食物质量和品质等级的提高,正越来越多地受到市场的欢迎。德春米业作为吉林省当地国家级农业产业化龙头企业,又是民营企业,进入了 Origo 的视野。

我们投资主要是看人。公司的运作发展都离不开人。通过与德春米业领导团队的接触,认为他们的创始人非常可靠,知道怎么做事,对自己要达到的目标也非常清楚。一年多前,我们就开始与德春米业接触。我们通过观察和接触,了解了公司的文化,与创业者建立了稳定的关系。

我们进行投资,有的项目可能一两个月可以决定是否投资,有的则需要一年多。区别在哪儿呢?有的公司,了解一下,特别是创业人,有一个更稳定的关系,我们才投进去。如果公司需要进行结构调整,可能要花 3-6 个月的时间。

对于德春,我们从一年半前就有了接触,用了半年的时间,按照国外企业上市的要求,对德春米业进行了结构调整。协议在去年已经签订,投资到位是今年 3 月。共分为 2 个部分,第一轮投资 1300 万美元。第二轮投资预计在秋天进行,是大约 2000 万美元的可转债,帮助德春进行收购,并将根据中国米业的业绩表现决定是否转为股权。



李珂 受访者 / 供图

德春是一个传统企业,在粮食行业的中国民营企业中规模算是比较大的。我们看到了机会。第一个机会,以前老百姓买米,就是买当地的米,也不看牌子。现在是要买安全的,绿色的,小包装的。质量、价格都有发展空间。

第二个机会,中国有很多小公司,资金有限,不能开发品牌。我们觉得体量越大的企业,机会越大。可以收购和开发其他资源。令人印象深刻的是,管理层非常棒,十年之内,从零做到了现在的规模。

第三个机会,德春现在把稻壳等剩余物加工成碳棒,用做发电和烘干的燃料。既能够降低成本,提高利润率,又满足了环保的需要。

但是,德春米业想要更大规模的话,也需要一些支持,最重要的可能就是资金,需求量很大。它的产能一直在 60%左右徘徊。这次投资,他们将用于补充流动资金,进行稻壳的回收利用;调整产品结构,以小包装的绿色大米为主要产品;进行并购,扩大市场机会。

我们帮它设立的中国米业,是一个新的模式。计划明年国外上市,可能去欧洲,英国、德国市场都可以。

(本报记者刘睿整理,全文见《快公司观察》杂志)



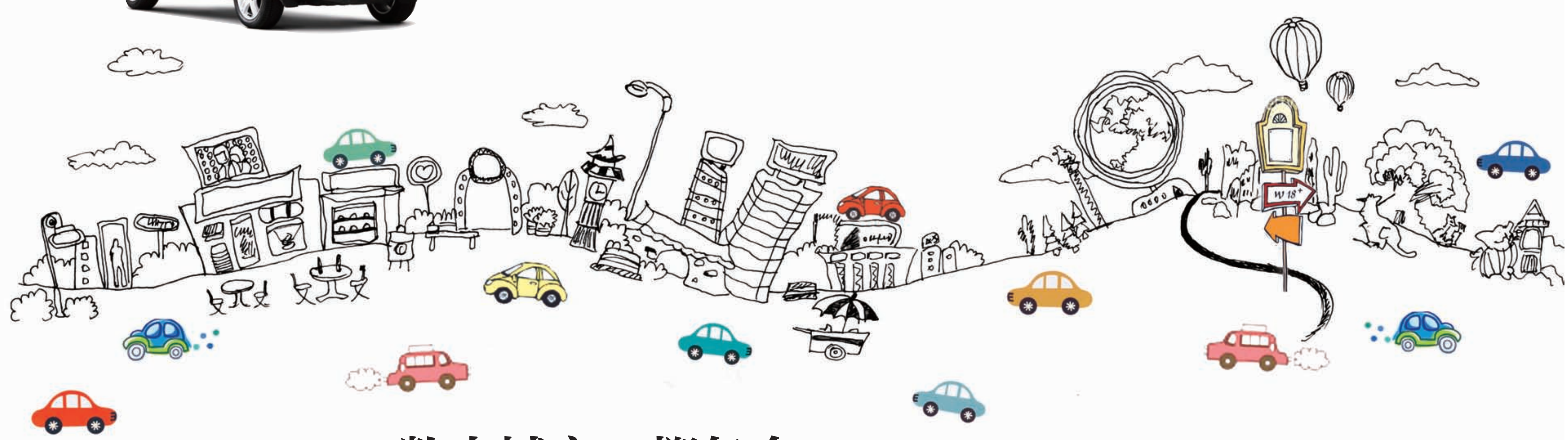
受益京城限购：二手车“远程交易”火了 36
二手车在线拍卖平台已成为京城众多4S店销售二手车的主要渠道

进口商疯狂扩网 斯巴鲁国产引爆渠道暗战 34
国产前夜，斯巴鲁在华的三大区域总代理开始扩张渠道，以提前占位

国资委督战 一汽或年内整体上市 35
国内“三大”中唯一没有实现整体上市的一汽集团已不想再拖下去了

编辑：张耀东 e-mail:zhangyaodong@eeo.com.cn | 美编：周青





数十城市一掷亿金

“汽车公园”增值链

■ 本报记者 刘晓林 耿慧丽 张煦 北京报道

6月2日，位于承德市双滦区的河北晨阳汽车文化园首发区暨晨阳国际汽配城正式开业。作为中国汽车流通协会有形汽车市场分会常务副理事长，苏晖已经记不清这是他今年参加的第几个汽车公园的开业仪式了。

“近两年差不多每年国内都有20多个城市开始投建汽车公园”，苏晖表示，这些“汽车公园”或“汽车园区”的面积小的有五六百亩，大的则两三千亩，投资金额也不断攀高，从几亿元升到了几十亿元。

来自汽车流通协会的一份报告显示，从2009年开始，新一轮以“汽车主题公园”为主的汽车商业投资进入高潮期。目前，国内的一、二线城市基本都有刚上马的汽车公园项目。投资方也从汽车流通领域的企业衍生到更多的业外资本。

“汽车公园”的背后，是一条连接着地方政府、投资方、商业地产操作者、汽车从业者等多方利益的增值链条，而由此诞生的“汽车商业地产”更成为资本追逐的新业态。

从近年全国各城市频向“汽车公园”抛送橄榄枝的情形来看，“汽车公园”或“汽车园区”这种新型汽车商业形式逐渐成为各地政府主推的汽车产业经济项目和投资商的新宠。

而在城市化进程加快带来的4S店外迁和汽车消费需求快速膨胀两方面因素的共同作用下，传统的汽车业经营模式被“汽车公园”所取代已成为新的趋势。

“一掷亿金”的投资热

除了汽车厂商座次的明争，另一场“暗战”的烽火也已燃起，那就是全国最大的“汽车公园”和区域性“汽车公园”领头羊之争。

去年3月，吉利董事长李书福斥资30亿元，准备建设20平方公里的“成都国际汽车文化运动娱乐大世界”项目，并将引入驰名全球的美国纳斯卡赛事。随后，“武汉汽车公园”也在江夏庙山经济开发区正式破土动工。

而长春国际汽车公园正式开园不到两个月，其“国内最大规模的汽车主题公园”称号就被占地1.2平方公里、投资数十亿元的“大连汽车主题公园”夺去。与此同时，深圳罗湖区也宣布正在筹划打造全国乃至全世界最大的汽车公园。

同样在汽车公园上一掷亿金的还有鄂尔多斯。目前，国内占地规模最大的内蒙古鄂尔多斯新兴汽车园区（占地6000亩以上）基本建设总工作量已经完成超过50%。

目前，全国已有北京、上海、珠海、广东等地建设了10余个此类主题公园，另外，广东、成都、泸州、包头、沈阳、大连等地的汽车公园或先或后的都在筹划和建设中。

记者发现，不仅一、二线城市纷纷上马汽车公园，本身有汽车制造业基础的城市以及急于向汽车业转型的城市都成为汽车公园建设的主力。

而三、四线城市原本以汽车销售或打造配件、物流中心为主体的汽车有形市场也进行了外延的扩大，积极引入汽车公园类项目。

记者在某三线城市的汽车产业园项目报告书上看到，该“汽车主题公园”将形成涵盖汽车贸易服务和汽车文化的综合性园区。上述招商办负责人表示，不是所有地方都能吸引到汽车企业建厂，但随着汽车保有量的连年刷新，拿不到汽车制造项目，发展汽车贸易、文化娱乐等相关产业也很有前景。

已经成功的先例也成为激励后来者纷纷加入的原因。北京金港汽车公园、上海安亭汽车公园经过前几年的蛰伏后，目前经营开始渐入佳境。北京金港汽车公园周边吸引了不少高档车4S店入驻，赛道的出租率也不断增加，公园内餐饮、影院的生意也跟着红火起来。

不过与前几年兴建的汽车公园相比，新上马的项目更注重休闲娱乐功能，投资规模也是水涨船高。2001年西安建设汽车公园，计划投资3亿元，2008年中大青山在兰州投建号称西北最大汽车公园，两期共计划投资12亿元；到了2010年，成都龙泉汽车公园投资30亿元，西安新规划的汽车公园计划投资50亿元，鄂尔多斯更是大手笔，计划投资300亿元。

业外资本掌舵“车城”

谁在投资汽车公园？从目前看来，汽车公园不仅仅是地方政府招商引资的潜力股，也成为众多业外资本的新宠。

从目前国内正在建设和准备立项的“汽车公园”项目来看，投资方背景更为多元化，除了汽车流通领域的企业，房地产、综合性大集团等业外资本都成为在各地汽车公园上一掷亿金的“幕后老板”，而其中不少都涉足房地产。

其中，由汽车厂商或者大的经销商集团建设的“汽车公园”主要出现在存在汽车制造业的城市，如武汉、长春等。而江淮、长安等汽车厂商也已经或者准备在各自所在城市兴建汽车园区。国内最大的经销商集团庞大集团也以“庞大汽车主题公园”为创新项目，目前已与国内三个城市正式签约。

另一种则是“跨界投资”，其投资方多为房地产商或者大型投资公司。尤其是地产投资味道浓厚的“主题公园”项目，基本上都是这种“跨界”投资。

其中最典型的代表就是“大连汽车主题公园”，其投资方是从事旅游地产的大连当地龙头企业海昌集团，而刚刚开业的承德“晨阳汽车文化园暨晨阳国际汽配城”也是由主营房地产业的河北晨德集团投资开发。

知情人士称，在投资方式上，除了大型实力集团的大手笔外，大部分都是联合投资，主要是政企或者企业之间联合投资。

正在建设的深圳“益明国际汽车商总部基地”就是由凯利实业有限公司与深圳市东南益投资有限公司联合投资10.5亿元共同打造，而“武汉汽车公园”及其国际赛车场也是由华人创新集团有限公司与澳大利亚中国发展有限公司各出资2.5亿元共同打造的。

值得注意的是，地方政府是运作整个产业链条的主要推手。记者了解到，在“汽车公园”项目上，目前各地都是在国家政策允许的范围内给予最大程度的优惠，包括土地、税收、政策、金融支持、财政扶持等方面。

鄂尔多斯康巴什新区招商局相关负责人告诉记者，目前已经规划好的汽车主题园区正在进行招商，在优惠政策上，投资超过千万元的，地方都会在财政融资、银行融资和税收上给予不同幅度的支持，针对不同投资情况的优惠政策已超过了60项。

“汽车公园现在是潜力股，各地方政府当然全力支持。”某业内人士指出。

“汽车商业地产”的升值链

在产业经济分析师看来，“汽车公园”或“汽车主题公园”最明显的效果就是带动了“汽车商业地产”新业态的兴起。

鄂尔多斯汽车博览园的投资方天骏集团负责人介绍：“博览园总投资300亿元，全面建成后年销售额达500多亿元，可提供5万多个就业和创业岗位，年贡献税收60多亿元。”

> 对于“汽车公园”项目，各地方政府都是在国家政策允许的范围内，给予投资者最大程度的优惠

邯郸现代国际汽车公园的规划中也有类似的内容：“预计年成交额可达50亿元，年均利润总额10131．2万元，上缴税金3000多万元”。

而在一些三、四线小城市的可行性报告中，汽车园区建成后的贸易额也在几十亿元以上，并将呈逐年上升态势，预计年增加地方财政2亿至5亿元左右。同时，通过汽车园的发展，在周边形成汽车制造、零配件制造产业带和休闲旅游产业群。

在地方招商官员和投资者眼中，“汽车公园”还能拉动周边地产升值。

“汽车公园一般都在城市规划的边缘地带，直接开发住宅缺乏人气，但如果先通过汽车公园等休闲产业方式聚集人气，慢慢就能提升周边地产的价值。”天津某地一位招商办负责人表示。

一位房地产行业人士也表示，汽车公园背后的商业地产概念，是近来很多地产企业加入汽车公园热潮的一大因素。

“很多开发汽车公园的房地产商，都有在公园附近开发商业地产的想法。限购政策出台后，住宅地产明显不好做了，商业地产开始受追捧，但每个城市的核心商业地段地价很高，不是一般企业能拿下来的，城郊结合部的地相对好拿一些。有了汽车公园的带动，偏远地方的升值潜力也很大。”上述人士表示。

大连保税区招商处汽车产业区的相关人士也表示，之所以将产业发展区及生态保护区的“黄金地块”用来建设“汽车主题公园”，主要就是看中了汽车消费对相关产业消费和土地升值的拉动作用。

此外，对于地方政府而言，将汽车园区打造成地方名片的目的也可一并实现。

4S店外迁前奏

在苏晖看来，导致“汽车主题公园”遍地开花的真正原因有两个，一是中国汽车市场的快速发展带来的营销模式的变革需求，另一个则是中国正在兴起的城市规划的推动。

一个是市场行为，一个是政府行为，两个因素作用的最后结果就是汽车4S店逐渐迁出城市，而有集群效应的综合性多功能汽车园区则不断诞生。

记者了解到，在2010年汽车消费政策的刺激下，我国二、三、四线城市的汽车消费潜力被大幅激发，汽车保有量也迅速上升，但与之相配套的汽车销售、维修、服务网络以及汽车生活方式的推广却无法跟上快速膨胀的消费需求。

另一方面，二、三、四线城市的城市规划不断加快，“政府显然不希望城里到处都是卖车的4S店”，因此，在开发区规划出几百亩地来集中建设综合型的汽车市场和园区成为首选。北京几个主要城区都已经做出这种规划。

与此同时，在政府鼓励的同时，城市内土地和经营的成本越来越高也成为困扰经销商发展的主要问题。在投资者看来，汽车公园的核心价值在于为车商构建了一个极具商业价值的“动态体验式”汽车营销平台。

“这是基本趋势”，苏晖指出，从4S店向综合性多功能汽车消费集群转化的汽车市场及消费模式已经形成了新的业态。

实际上，国外也有类似的项目。目前国外比较知名的汽车公园有德国沃尔夫斯堡大众汽车公园和阿拉伯联合酋长国的全球首个法拉利主题公园等。

不过在中国最先建成的一批汽车园区目前发展状况良莠不齐，而新一轮的“亿元投资”大部分仍处于招商或建设阶段，因此，这种新业态的盈利能力尚待考验。

对此，苏晖指出，“汽车园区必须是多功能、综合性的，单一的经营模式很难持续。亚市当初的设计就是综合型的汽车园区，因为规划问题，其他的功能设想目前还没能实现。”而第一批实验性的城市汽车电影院就因为经营项目单一而最终惨淡收场。

分析师指出，在目前的消费层次下，“汽车主题公园”与汽车综合性有形市场还是不完全相同的概念，而且也并非适合中国所有的城市。对于中国一、二线城市来说，这是不错的投资，但对于三、四线城市而言，汽车的概念仍停留在财富象征的阶段，远没有上升到汽车文化层面。

不过对于“汽车公园”的盈利前景，苏晖表示乐观，“目前还没有退出的，都能盈利”。而将拥有一条F3赛道的“武汉汽车公园”相关负责人也认为，这种更新的业态是未来十年的整体发展趋势，先行了一步的汽车公园最终都将成为“汽车商业地产”的一个典范。

| 汽车观察 |

长马能否和而不同

■ 张耀东／文

成立了3年的长安马自达正试图找到一个新支点。这个新支点就是设计，所借用的杠杆就是下半年上市的新车型——新马自达3。同时，长安马自达还在讨论一个大胆的产品宣传口号——向完美说不。

以设计为产品的主要卖点，是一个颇为值得关注的现象。这种做法长安马自达并不是第一家，最近两年，起亚、现代等大众化品牌纷纷走上了时尚路线，把设计师推到了前台，在卖产品的同时，也开始搭售自己的潮流理念。就连一向严谨的德国大众最近也推出了“大众自造”活动，借设计来弥补过度模块化所导致的产品同质化。

对于长安马自达来说，这是一次颇具挑战的策略变化。以往，长安马自达喜欢走务实路线，强调动力、技术以及操控性。但因种种原因，运动性车型市场迟迟未被消费者广泛认可，马自达的产品也在市场面前学会妥协、逐渐失去了特色。

导致这一策略变化的背景是，目前国产的长安马自达车型只有马自达3、马自达2两款，年销量仅为10万辆左右，经销商网点多集中在一、二线城市。这样的数字自然无法与大众、通用、丰田等一线品牌正面竞争。

基于此，长安马自达很可能会采用“新老马自达3并存”的策略，以丰富产品线，适应二元化的市场需求。这就要求老马自达3走大众化的产品路线、强调性价比；而新马自达3则立足于城市人群、走精品路线。从产品本身来讲，新马自达3也不同于一般日系车注重均衡的设计理念，其风格感更强。这样，无论从企业战略、产品策略以及技术特点来说，新马自达3都需要走“个性化”的营销路线。

事实上，马自达也是个非常有特色的品牌。因为曾长期隶属于福特集团，马自达吸取了福特的设计理念，在设计与操控感觉上，不同于传统意义上的日系车。具体到马自达3这款车，其全球累计销量已超过了300万辆，堪称马自达全球最重要的车型，目标竞争车型是高尔夫、卡罗拉。

于是，长安马自达的营销团队正在考虑为新马自达3制定一系列“出位”的营销，提出了“向完美说不”的宣传语，潜台词就是，新马自达3所追求的不是传统意义上面面俱到的完美，而是要“和而不同”。

由于在外观上，新马自达3采用马自达全新的设计理念，前脸为“大嘴”风格，也因此将设计作为其产品的新支点。这或许不是最优策略，但至少可以很直观地表现出新马自达3的独特。

而更深远的一步是，新马自达3将于明后年开始引入马自达全新的SKYACTIV技术，这是一项包括核心的发动机、变速箱、车身、底盘等在内的技术平台。据称，此技术可实现平均燃油经济性提升30%，能与混合动力车型相媲美。

显然，这些都增加了长安马自达驶入快车道的可能性，但能否如愿，还需要在体系上多下些功夫。长马也意识到自己的不足，采取了增加经销商数量，渠道向二、三线城市下沉，升级大区责权等举措。只有这些基本功做好了，与丰田等大品牌有了同样的体系基础，长马才谈得上塑造真正意义上的“不同”。

进口商疯狂扩网 斯巴鲁国产引爆渠道暗战

■ 本报记者 杨小林 北京报道

在斯巴鲁国产前夜,一场围绕着进口车与国产车销售渠道之争的新较量已经开始打响。记者上周从进口斯巴鲁在华的三家区域总代理商(北京中冀、上海安吉和广州意美)处获悉,抢在国产斯巴鲁下线之前,上述斯巴鲁在华的三大区域总代理已开始提速扩张网络。

“国产后斯巴鲁在华销量势必大幅增加,经销商渠道也必将随之进行大规模扩张。”其中一家区域总代理的相关负责人上周告诉记者,无论是庞大集团旗下的中冀、上汽集团旗下的安吉还是新加坡陈唱集团旗下的意美,提速扩张进口车网络都是出于“提前占位”的考虑。

而斯巴鲁要国产的信息,更坚定了他们“提前占位”的信心,以期抬高未来谈判筹码。记者了解到,上述进口斯巴鲁在华三大区域总代,今明两年的营销网点的增幅都保持在30%以上的高位。“汽车销售都是分区域规划的,这个地方你先占住了,别人要想再下手就晚了。”

庞大们的“最后疯狂”

当奇瑞斯巴鲁合资项目的“框架协议”还在静候国家发改委官员的签字时,庞庆华和他指挥的中冀斯巴鲁正在北方20个省区加紧“攻城略地”。在最短的时间里占领最多的城市,建立起覆盖最广泛的进口斯巴鲁经销网络,是庞庆华和中冀斯巴鲁的首要目标。

因为,留给庞庆华的时间已经不多了。奇瑞合资斯巴鲁已成定局,国产斯巴鲁也只剩下时间问题。而依靠垄断性经营进口斯巴鲁业务快速崛起的庞大汽贸帝国,在斯巴鲁国产后还能否赚得进口车的大幅毛利,这是庞庆华不得不思考的问题。更何况,他现在还有扩张的资本。

一个月前,中国最大的汽车经销商集团庞大汽贸集团正式登陆国内A股市场,虽然在IPO首日股价即遭遇破发,但上市最终仍为庞大集团(股票代码:601258)募资63亿元。这一募资额度相当于庞大集团去年营收的九分之一,归属母公司净利润的五倍。

“等到斯巴鲁国产时,我们在全国的营销网点将超过200家,没有哪家经销商集团有我们这样的渠道优势。”北京中冀斯巴鲁的一位高管上周在接受记者采访时坦承,中冀斯巴鲁经销网络的扩张仍在加速,从理论上讲,国产斯巴鲁的销售不可能“绕过”在网点布置上密集且高效的庞大。

公开资料显示,中冀斯巴鲁是斯巴鲁在中国北方的总经销商,也是斯巴鲁在华最大的总代理商,负责华北、东北、西北、西南20个省市业务。截至今年3月底,公司建有144家营销网点,建成标准4S店102家,累计销售斯巴鲁汽车91011台,占全国斯巴鲁汽车销量的70%,年平均增长率达164.2%。

对比其他两家区域总代,中冀斯巴鲁在销量、份额和渠道密度上都处于绝对垄断地位。分管华东六省市的上海安吉和华南五省的广州意美,二者经销网点加起来尚不足70家,不过他们同样在加速扩张。“我们扩张不如中冀那样疯狂,但每年新增网点的幅度也达30%。”上海安吉斯巴鲁的相关人士告诉记者。

记者了解到,作为进口斯巴鲁的区域总代理,不仅可以直接从全国总代理处获得进口车资源,而且在所辖区域内享有相对自主的网络布局的规划权。“当然,最终建店审批仍要经过斯巴鲁中国。”实际上,正是因为上述三大区域代理加速扩张,导致进口斯巴鲁营销网络在最近一年来呈几何数级增长。

去年7月,斯巴鲁(中国)市场企划部部长高桥一哉在接受媒体采访时发布的已经开业的斯巴鲁4S店数量是100多家,但仅仅半年时间过后,这个数字就猛增到超过150家。如果算上非4S标准的二、三级网点,全国现有的进口斯巴鲁销售网点数量已经接近200家。

> 抢在国产斯巴鲁下线之前,斯巴鲁在华的三大区域总代理已开始提速扩张网络

奇瑞的“如意算盘”

在与奇瑞组建合资公司之前,斯巴鲁已经通过快速发展的进口车业务,在中国市场扎根并壮大。分析人士认为,这一方面为奇瑞斯巴鲁合资项目提供了现成的优质经销商资源;但另一方面也给奇瑞斯巴鲁合资项目出了道难题——如何在不触及前者既得利益的前提下,将这些现有资源整合进合资公司的销售网络。

至少从目前来看,亟等发改委一纸批文方能“落地”的奇瑞斯巴鲁合资项目仍待字闺中,奇瑞目前还没有权利单方面去阻止进口斯巴鲁经销商的加速扩张。中冀斯巴鲁的一位高层上周也向记者证实,在奇瑞斯巴鲁合资项目启动之前,有关各方并未就未来销售渠道的问题进行过磋商。

这正好给庞庆华实施自己的宏伟构想“打了个时间差”——依托IPO募集的大笔资金,庞大在资产负债率超过8成时,网络拓展仍可以大踏步地迈进。在成功登陆A股的第一天,庞庆华即对外发布了一个年内“新建400家4S店”高调计划,即乘用车与商用车4S店各200家,其中还包括50家高端品牌店。



在导入合资公司的首款新产品上,奇瑞和斯巴鲁仍争执不下 PHOTOTEX/供图

国金证券在最近发布的一份针对庞大集团的调研报道中披露,截至3月底,庞大集团今年已新建成销售网点70-80家,其中标准4S店50-60家。而如果结合中冀斯巴鲁的新增销售网点估算,这400家新建4S店当中,约有十分之一会分摊到进口斯巴鲁品牌上。

“销售环节的盈利不可能拱手让人。在组建的整车合资公司启用后,奇瑞和斯巴鲁下一步肯定也要成立合资销售公司。”接近奇瑞高层的分析人士上周告诉记者,按照汽车产业政策“谁生产谁就负责销售”的精神,奇瑞斯巴鲁国产项目一旦启动,国产车和进口车“并网销售”势在必行。

上述分析人士认为,对于奇瑞而言,最理想的模式当然是奇瑞斯巴鲁组建50%对50%的合资销售公司,并由后者统管国产和进口车销售,这样奇瑞在国产车和进口车两条线上可以实现“利益均沾”。但在面对拥有三大区域总代做后盾的斯巴鲁中国时,奇瑞的上述设想显然不具备可操作性。

“我们递交上去的只是组建合资公司的框架协议,还没有具体谈到将来销售渠道的布局问题。”奇瑞内部人士上周告诉记者,至于斯巴鲁进口车和国产车将来是否“并网销售”,这个涉及各方切身利益的问题,在合资项目启动后很快就会纳入双方探讨的议题当中。

来自斯巴鲁在华区域总代理的一则内部消息显示,在导入合资公司的首款新产品上,奇瑞和斯巴鲁仍争执不下。而这背后起决定作用的,则是“并网销售”的关键问题。“斯巴鲁希望导入一款全新的,从未进口中国市场的车型国产;而奇瑞则希望先导入成熟的更主流化的产品投产”。

斯巴鲁的平衡难题

“为确保现有进口商的利益,斯巴鲁方面的最初设想是,通过实施产品引进最大限度的差异化战略,达成进口车和国产车销售‘井水不犯河水’的理想状态。”接近斯巴鲁中国的某区域代理商的相关负责人上周告诉记者,斯巴鲁这一设想已经遭到奇瑞的明确抵制。

而据媒体上周援引奇瑞内部人士消息称,奇瑞希望将斯巴鲁森林人SUV这样的畅销产品率先导入国产,而不是拿一款从未面向中国消费者的新产品“试水”。奇瑞上述主张不言自明,即通过控制最有实力的产品资源,来掌控下游的整个销售渠道,包括不失时机地整编进口斯巴鲁在华的现有销售网络。

“很显然,如果森林人和力狮这些车型都国产了,到时我们就只能卖国产的而不能再卖进口的。”上海安吉斯巴鲁4S店的一位人士上周在接受记者采访时暗示,不到万不得已,这些早期以进口斯巴鲁业务起家的现有斯巴鲁区域代理商,是不会接受也不愿参与代理销售国产斯巴鲁的。

“如果有机会,我们希望成为第一批代理国产斯巴鲁的奇瑞经销商。”奇瑞在京的一家经销商老总告诉记者,预计国产斯巴鲁招商工作将在合资项目获批的第一时间启动,而他本人也正密切关注形势发展。来自奇瑞内部的消息称,奇瑞“会选择有实力的奇瑞经销商加盟新网络,进行双品牌经营”。

截至记者发稿时,尚没有明确消息表明,奇瑞和斯巴鲁在引入哪一款产品作为国产车型的争议上达成了一致。而分析人士猜测,不排除会有折中方案出现,即奇瑞和斯巴鲁针对中国市场联合开发一款全新产品,以合资自主品牌形式推向市场。“从审批到建厂大概还有两年,时间也足够开发一款新产品。”

“与奇瑞合作后,斯巴鲁必须慎重协调进口产品与合资产品线的分布。”中国汽车流通协会副秘书长罗磊告诉记者,像庞大这样的区域总代理对于斯巴鲁来说非常重要,因为庞大掌握着约七成斯巴鲁的销量。“从现行产业政策上看,不排除三方或多方组建合资销售公司的可能。”

(本报记者刘晓林对本文亦有贡献)

重组方案获批 上汽年内推激励机制

■ 本报记者 万晓晓 上海报道

“上汽将在年内推出股权激励方案,除管理层之外,一线员工也在激励范围之内”,5月27日下午,上海汽车(600104,SH)董事长胡茂元在股东大会上表示,在今年低速增长时期,采取灵活的奖励机制,将有利于企业上下同步发挥最大潜能,跑赢市场。

此外,胡茂元在股东大会上还表示,上海目前出口量还太少,近期将研究海外拓展计划,将附加值较高的产品推向全球,同时亦要提高资本运作能力,不排除以并购或自建的方式拓展海外资源。

今年1-4月,上汽实现产量133.27万辆,同比增长16.78%;销量138.19万辆,同比增长15.56%。胡茂元预计,今年中国汽车的销量将达1970万辆,同比增长7.4%。其中,乘用车增长9.5%,商用车增长3.6%。

“行业应该恢复到理性道路上”,胡茂元认为,“机构对于整个汽车行业,包括上海汽车的预期看得太高,上汽今年业绩保底1.56元。”而目前机构看上海汽车2011的EPS普遍在1.8元以上,高的达到2.15元。

股权激励方案

5月27日,上汽重组方案在股东大会上获得通过,公司拟以16.53元/股的发行价,向上汽集团以及上海汽车工业有限公司非公开发行17.61亿股,收购其从事独立零部件业务、服务贸易业务、新能源汽车业务相关公司股权及资产。

> 上汽的此番股权激励也是上海市国资企业大方案中的一个

上述资产的注入有助于上海汽车将新能源关键技术成功地与整车及零部件业务集成、整合,加快推进其产业化进程。

与此同时,上汽也酝酿推出股权激励机制。胡茂元认为,在当前低迷的市场形势下,此举有利于激励人才。今年前4个月,中国汽车销量为8%,明显低于市场预期。

据悉,上汽的此番股权激励也是上海市国资企业大方案中的一个,上海市政府也一直积极推动该方案的出台。

“本次国企的改革不仅要在体制上突破,更要从企业内在动力机制入手,让上海的国有企业在今后参与全国乃至全球竞争之时,迸发出更大的活力。”上海市国资委主任杨国雄明确表示。

胡茂元透露,“今年激励机制主要采取奖金激励制度,旗下整车企业,将参照国外成熟企业的做法。他举例,德国大众是将超过业绩的10%作为奖励。此外,在非整车企业,由于总体弹性比较小,超出计划目标相对较难,上汽会考虑大致将按照超出计划目标外的30%作为奖励。”

据悉,上汽目前有一个试点单位,制定的标准,是超过目标后就提取利润的30%作为奖励。去年,该单位原来制定的利润目标是1.6亿元左右,达到后,奖金达到1000多万元。

“目前,具体激励方案已经出炉,并已得到合资公司外方管理层的认可,但尚未实施。”胡茂元表示。

酝酿拓展海外

重组方案通过后,上汽将有效整合汽车产业链资源,加强整车与零部件协同效应,加快提升自主创新能力,并加快汽车服务贸易业务发展和新能源汽车产业链的构筑。

根据规划,“十二五”期间,新能源汽车、自主品牌和自主创新体系建设将是上汽的三个主攻方向。在今年的上海国际车展上,上汽总裁陈虹曾表示,到2015年,上汽新能源车国内市场占有率,将力争达到20%左右。

今后,上汽将陆续投放纯电动、插电式强混两款自主品牌轿车以及混合动力客车、纯电动客车等车型。明年10月份,上汽还将推出自主品牌E1纯电动单厢三门四座A00级轿车,明年底将推出荣威550插电式强混轿车,并将在明年底正式投产一款纯电动轿车荣威350。

此外,尽管车市低迷,但上汽仍将维持23万辆的自主品牌目标不变,并为此推出相应措施。“今年网点要增加30%,预计120家左右,增加在三、四线城市的布局”,上汽总裁陈虹介绍,目前荣威和MG的经销网络有350家,一、二线城市占65%左右,而目前三、四线城市要好于一、二线城市。

“上海市政府对上汽的期许是成为世界知名的汽车公司,但我们现在的出口还太少”,胡茂元在股东大会上透露,近期公司将会研究海外拓展计划,利用市场资源,将附加值较高的产品推向全球,同时亦要提高资本运作能力,实现与金融资本的相结合。

“我们对海外生产基地,自己建或收购都不排斥,具体看什么方案对我们有利”,胡茂元表示,对于上汽的国际化,首先是上汽零部件和整车的产品出口,此外,公司也会考虑收购生产、研发和服务。上汽的目标是到2015年,产销量达到600万辆,其中,80万辆在国外生产,520万辆在国内生产,内外销比例达13:2。

新骐达上市 日产更贴近中国

■ 本报记者 魏黎明 广州报道

5月底,东风日产新骐达正式上市,并推出首个日系“TURBO”车型。今年,日产SUV车型MURANO和电动车聆风也计划在东风日产投放。

东风日产近年来的市场表现生猛,背后是日产与中国市场日益贴近。2011年是东风日产新十年规划的起点,携日产众多先进技术的新骐达率先亮相,或许为东风日产以及日产对中国市场的解读定下了一个基调。

“身为全球最大汽车市场中的一员,中国消费者有理由享受到最先进的造车技术和最舒适的用车生活。”新骐达上市发布时,东风日产副总经理任勇如是说。

日系首“T”

5月28日在江苏常州上市的新骐达,包含两大系列共9款车型,售价从10.53万元至15.68万元。其中,新骐达GTS采用了MR16DIG TURBO涡轮增压发动机。这是目前日系所有在华国产车型中,首个采用涡轮增压技术的车型。

骐达是东风日产2005年投放中国市场的车型,分为两厢和三厢两种车型。此次上市的新骐达只有两厢车型。上市6年来,骐达累计售出约75万辆。仅从去年的市场表现看,骐达在两厢车市场表现出色,也是东风日产销量最大的单一车型。

对于新骐达,东风日产的预期仍然是“月销过万辆”。去年,东风日产超额完成预期目标,实现销量超66万辆。今年,东风日产的预期目标是实现77万辆,事实上其内部喊出了80万辆的目标。

东风日产销售总部副总部长杨嵩介绍说,截至上月底,东风日产累计销量已接近31万台。在全行业,这个业绩预计排名第四或第五。此外,今年前五个月,东风日产预计其高端车型天籁销量将成为整个中高级车市的第一。

新天籁自去年上市以来表现一直凌厉。早在2009年,东风日产即提出了“1+1”行动目标。也就是说,东风日产全车系市占率和天籁上牌量同时在各地市场名列第一。这一目标目前已在多个地区实现。将新骐达放在常州上市,东风日产也期望对“1+1”目标在华东市场的实现有所促进。

因此,此次推出的新骐达搭载了日产多项先进技术。据介绍,新骐达依托日产最新的B平台,号称是日产最先进技术的集大成者。其中1.6T技术尽管晚于通用、大众等跨国同行引进,却是日系车企在中国市场的第一次尝试。

对于新骐达,东风日产的期望是其成为车市中的“两厢车王”。任勇认为,新骐达的上市表明了日产对于中国市场的重视。随着东风日产近年市场表现越来越生猛,日产对于中国市场的姿态一再放低,可谓相当贴近。两者目前已经形成一种良性循环的状况。

仅以东风日产今年的计划而言,其今年还将推出日产SUV车型MURANO以及电动车聆风。这两款车型,在日产的历史和未来战略发展中都占有较为重要的位置。

> 集日产众多先进技术于一身的新骐达或许为东风日产以及日产对中国市场的解读定下了基调

贴近中国

东风日产方面透露,MURANO将很快实现国产,预计上市时间将是今年下半年。据称,上市后的MURANO将作为东风日产的旗舰车型销售,同时还将肩负提升中国市场日产品牌价值的重任。

上世纪末,雷诺与日产结盟,日产随后进入“复兴”阶段。MURANO正诞生于这一时期,为此日产投入了28.39亿美元。上市之初,MURANO即在北美实现年销售近10万辆,迄今全球销量已突破百万。

对于东风日产而言,尽管此前日产陆续通过其向中国市场集中投放了多款车型,但日产品牌价值仍有待提高。东风日产认为,MURANO的引进并国产,将有效实现这一目标,并帮助提升东风日产其他产品的市场竞争力。

因此,MURANO的引进已经超越了单纯追逐SUV细分市场高速发展的意义。而日产在新品投放方面对于东风日产的支持还不仅于此。按照计划,搭载日产成熟电动车技术的聆风将以进口车形式引入中国,并在东风日产渠道销售。

此前,聆风已在武汉和广州两地面向政府和媒体进行试乘试驾。东风日产总经理松元史明称,聆风将首先在武汉进行试点,而广州也将在今年下半年开始聆风的大规模试点工作。

在引进车型的同时,日产对于关键零部件的国产化也相对开放。松元史明称,目前东风日产所产车型的几乎所有发动机都国产了。据称,新骐达GTS的1.6T涡轮增压发动机也将很快实现国产。

此前的2009年,日产将CVT工厂也开到了广州,实现了这一关键零部件的部分国产。这也成为当前新骐达所搭载的先进技术之一。

在中国市场,通用、大众等跨国巨头纷纷放低身段,不断引进新车型、新技术和新设计,以取悦中国消费者。在日系车企中,日产同样领先一步。相比之下,同样身处广州的丰田、本田合资公司,就表现得相对逊色。这在近年来东风日产与同城同行们的市场较量中,也有较为明显的反差表现。

“身为全球最大汽车市场中的一员,中国消费者有理由享受到最先进的造车技术和最舒适的用车生活。同时东风日产也有责任、有必要为消费者提供这样的选择。”在新骐达正式上市时,任勇说。

国资委督战 一汽或年内整体上市

■ 本报记者 杨小林 北京报道

在传闻中历经五年的一汽集团整体上市计划,因一则整体上市方案获批的消息再次引发业界关注。

上周,有媒体援引一汽集团内部消息称,集团整体上市方案近日已获上级主管部门正式批准,而集团总经理人选确定工作亦重新开始启动。记者就此致电一汽集团宣传部相关负责人,对方谨慎表示尚未接到官方消息,但集团整体上市计划的确在推进中,此外更多详情无法披露。

然而,这一利好传闻已经引起一汽集团旗下多家上市公司股价异动。从上周三开始,在大盘阴晴不定的背景下, 一汽系股票整体表现给力,周三当天一汽轿车(000800.SZ)、一汽夏利 (000927.SZ)、一汽富维(600742.SH)、启明信息(002232.SZ)股价分别上涨 5.53%、9.00%、3.98%、1.51%。

国内“三大”当中唯一没有实现整体上市的一汽集团显然已经不想再无限期拖延下去了。记者了解到,一汽集团已将整体上市时间定在年内。

国资委再次“督战”

在 5 月 28 日召开的第五届中国上市公司市值管理高峰论坛上,国资委研究中心主任助理卢永真表示,未来 5 年,我国将迎来国有企业整体上市的高峰期。除少数特殊行业,大多数中央企业将依托资本市场直接进行市场化改制,通过上市实现公众公司改革。

卢永真表示,国资委将鼓励央企进行不留存续资产整体上市。主业资产已整体上市的央企,将通过多种途径实施集团层面的整体上市。

数据显示, 截至今年 1 月底,已有 43 家央企实现在境内外证券市场主业资产整体上市,譬如三大石油公司、三大电信运营商等。

在汽车行业的央企当中, 最早实现整体上市的是东风汽车(600006.SH)。而随着去年 8 月底广汽集团通过香港骏威客车登陆 H 股, 广汽谋求 8 年的整体上市之路也终于顺利收官。

目前,在国内排行前六名的整车企业当中,一汽和北汽是为数不多的尚未进入资本市场的国有汽车集团。

作为“共和国长子”,一汽集团会是国资委 2011 年推动整体上市的 16 家央企之一吗? 业内人士猜测可能性极大。按照国资委在今年年初定调,2011 年国资委将推动 16 家央企整体上市,而去年底成立的中国国新控股(国新控股资产管理)将成为央企整体上市的推进器。

虽然国资委相关负责人从未在任何公开场合透露该 16 家央企的名单,但市场一直盛传,正筹备整体上市的国企包括一汽集团、中信集团、五矿股份、中国铁路信号通信集团及中国铁路物资总公司等 16 家特大型央企。日前,一汽整体上市方案获批的消息,更加重了集团在年内上市的预期。

而在上个月中旬, 在 2011 年全省企业上市工作暨上市知识培训会议上,前一汽集团总经理、现任吉林省委常委、常务副省长竺延风明确提出,吉林省将加快推进大型企业和企业集团的上市步伐,积极规划和推动一汽集团整体上市, 鼓励吉林银行、吉粮集团、吉煤集团等大型国有企业加快上市步伐。

而在竺延风主持召开的吉林省上市企业工作会议中,一汽集团整体上市被列入了“十二五”规划期内。

竺延风提出,全省企业上市工作目标和任务,是力争到 2015 年末,全省在境内外上市公司达到 70 家,此外还要加强与中国证监会的协调沟通,确保今年全年实现 5 至 7 家的企业完成上市。

熊市下的一汽抉择

“筹备集团整体上市的各项工作从未中断过,但具体时间真的不好预测, 集团内部从来就没有统一的说法。”一汽集团内部的一位高层人士上周告诉记者,从集团高层的设想来看,他们都希望整体上市时间表可以尽量前移,尤其是部分因上市进程遇阻而遭人事冻结的集团高管。

继东风和上汽整体上市成功之后,已经在产销规模上降格为“老三”的一汽集团当然不会自甘落后。但在投资者看来,一汽整体上市的诸多谜团仍待解。

一汽集团是否做好了整体上市准备? 在熊市下,实现整体上市是否只有借壳一汽轿车这一条途径? 又是什么原因导致一汽集团整体上市举步维艰?

此前为了确保上市成功,一汽集团曾委托投行机构一共准备了四套上市方案,分别为公开募股的“IPO 模式”、“借壳” 一汽轿车模式、“拆分上市”模式以及完整保留一汽夏利上市子公司,仅将一汽 - 大众、一汽丰田和集团其他优质资产全部打包装进一汽轿车的第四种方案。

而据记者了解,虽然包括安信证券在内的多家投行早已为一汽集团设计了四套不同的整体上市方案,但面对历史遗留下来的错综复杂的利益关系, 中资与外资艰难的博弈,喧嚣了五年之久的一汽整体上市进程,除了去年集团旗下两上市公司齐发公告组建集团股份公司来,至今依然未见到实质性的进展。

“从去年 7 月 14 日,一汽两家子公司一汽轿车和一汽夏利同时发布公告称一汽集团将设立新股份有限公司来看,一汽集团整体 IPO 的可能性更大一些。”中信证券汽车分析师李春波认为, 根据现有形势判断,一汽集团选择 IPO(首次公开募股)上市的可能性较大。



一汽集团已将整体上市的时间定在年内 IC/供图

所谓“IPO 模式”,即第一步先在一汽集团内部设立新的股份有限公司,这一步一汽已经完成;接下来,则通过股份公司将集团旗下的所有优质资产打包,最后一步才是进行首次公开募股。

IPO 的好处显而易见, 方便进行大规模融资,而且实现整体上市后再次融资更为宽松。但缺点就是流程太长,耗费的时间太多。对于这一上市方案, 民资证券分析师曹鹤表示,一汽股份有限公司的成立需要国务院特批,即使在取得了特批后,尚需此后一年的财务数据支持方能进入 IPO 操作阶段。

“央企上市不仅仅是经营任务,更多时候还是政治任务”, 业内人士认为,IPO 的模式在大牛市时更合适,可以用更少的股权争取更多的现金。但如今国内股市长期低迷,在上市公司股票溢价较低,甚至贴近实体经济估值时,以“借壳”方式登陆更佳。

“集团公司将资产注入旗下上市公司, 换取了更多上市公司的股票;待股票价格上涨时,可以减持。”上述分析人士认为,如果国资委给一汽集团整体上市定下明确时间表,从理论上说,“借壳” 上市不仅时间上最为简易快捷,还能有效规避与合资企业的同业竞争。

“大众自造”遐想

■ 本报记者 刘晓林 北京报道

一辆蓝色的、很 cute 的小车,在巷弄里为了挤进狭小的停车位,不停地变形——圆的、方的、瘦长的、甲壳虫形的、刺猬形的……

这不是现实, 但足以调动人们把它变成现实的欲望, 而这正是大众汽车品牌专门针对中国市场发起的“大众自造”的心思所在。

不久前,在位于北京三里屯 Village 橙色大厅的“大众自造”体验馆中,“大众自造” 网络互动平台举行了正式上线的发布仪式。

这是国内首个由汽车厂商开拓的以 “汽车及设计” 为主题的大型 SNS 网络互动平台。围绕该核心网络平台, 大众汽车品牌在华历史上最大规模的品牌营销活动——“大众自造”项目正式在中国全面运行。

调动中国消费者对汽车产业的最前端——汽车设计的兴趣, 这被认为是大众对其全球最大市场表达的又一份本土化诚意。

而大众方面“三个月内,让 60% 的中国网民接触到该项目”的豪言也显露了一个端倪:虽然还不能像欧美一样成为改变汽车工业模式的力量,但网络互动平台毫无疑问将成为汽车厂商在中国的下一个营销战场。

更 Fashion 的本土化

顾名思义,“大众自造” 就是启发大众灵感、进行个性创造。

据悉,“大众自造” 的创意来自于大众在中国的营销团队, 本意是利用国内目前正在升温的网络互动平台来传播大众汽车的品牌文化。这一项目获得首肯后, 大众德国总部的核心技术团队开始参与其中。

“大众自造”项目(The People's Car Project)的核心是一个 WEB 2.0 大型网络互动社区。借助互联网和跨媒体渠道,用户可以实现“虚拟现实造车”,并通过“互动交流”、“创意主题竞赛”等方式进行沟通。

业内分析认为,“大众自造” 的营销亮点在于三方面,首先,这是一个开放的平台,普通大众都可以来参加,而且强调创新。大众自造下线当晚,被当作范本的创意制作是一个玉米汽车。这在年轻一族中很容易引起“好感”。

其次,“大众自造” 搭上了时下最热、最时尚的 SNS 社交网络平台。

根据 2010 年 7 月底中国互联网络信息中心发布的统计数据,截至 2010 年 6 月,中国网民人数已超过 4.2 亿。而近两年来,新兴社交网络的注册用户更是飞速增长。在中国汽车消费主力渐趋年轻的当下,这不失为一种“与时俱进”的营销手段。

大众(中国)汽车品牌市场营销总监胡波表示, 大众汽车的目标是在 3 个月内让中国 60%的网民都接触到“大众自造”项目。

此外, 这是大众针对中国市场的专有营销之举, 这一点足以成为大众在华本土化的又一个标签。 进入 2011 年,中国市场也成为大众在全球最大的市场。

根据规划,“大众自造” 活动历时一年,在这一年中,“大众自造”将与中国公众共同探讨四个阶段性话题:“设计”、“个性化”、“环境” 以及 “汽车互连”, 并会定期评审出最具创意的网友自创作作品。

大众中国营销团队相关人士表示,“大众自造” 面向中国消费者发起, 但不排除视反馈效果而向其他市场推广的可能性。

搭上汽车“众包革命”的快车

实际上, 大众并不是第一家发起公众参与设计活动的汽车品牌。

自 2000 年开始,标致汽车就发起了 “标致设计大赛”,2005 年的获奖作品 Moovie 就出自一名 23 岁的葡萄牙学生之手。宝马也在德国开设了客户创新实验室, 为用户提供在线工具帮助他们参与宝马汽车的设计。类似的做法还有奥迪在 2001 年至 2004 年间开设的虚拟实验室。

> 网络互动平台毫无疑问将成为汽车厂商在中国的下一个营销战场

而这正是眼下国际上最为流行的网络产业行为——“众包”。简言之就是,调动消费者来做事,消费者设计出来的东西比任何一个专业设计师做出来的产品更好。目前,很多游戏制造商都开始开放游戏源代码,让游戏玩家一起来参与设计。

而汽车业的“众包革命”在欧美已经引起重视。

在被认为是未来美国制造业的中枢的美国马萨诸塞州 Wareham 市的工业园区内, 一家名为“Local Motors”的公司为所有汽车产业者展示了众包模式下的汽车设计前景。

Local Motors 公司专事创意设计——宁可随意想象自己心中汽车的样子,也不重复经典。公司首款车 Rally Fighter 是由社区内的志愿者们设计的。他们的成果让底特律的巨人自惭形秽。

Local Motors 的每款产品设计遵从创意共享许可, 而且消费者可积极参与设计和生产自己的零部件,并可相互出售。

2010 年初, 在 Local Motors 公司网站上已聚拢了约 5000 位设计人才。这与其他汽车商的受雇设计师的比例是 500:1。这被认为是汽车工业正在被网络重新诠释的证据。

也许大众汽车并不指望真的能通过“大众自造”来发现下一代大众品牌车型的设计思路, 毕竟国内目前的设计人才和创新意识都相对薄弱,但从更大意义上来说,这是一种启蒙, 能尝试性地带领中国市场搭上汽车“众包革命”的快车。

对大众来说, 这也不仅仅是参与者单方面的思想表达。在“大众自造”网络互动平台正式上线之前,大众特意从德国总部邀请来了大众汽车集团外饰设计第一工作室负责人 Oliver Stefani,深入介绍了大众汽车设计的 DNA。

大众汽车希望消费者先了解大众制造,然后参与“大众自造”。公众在参与过程中对大众汽车设计理念和汽车文化的接受, 才是 “大众自造”的主要意图所在。

不过,胡波表示,如果遇到十分专业、而且很有创意的设计,大众方面将安排与德国总部的专业设计师进行沟通。明年的北京车展, 大众将基于“大众自造”项目推出一款概念车。



受益京城限购:二手车"远程交易"火了

■ 本报记者 刘晓林 北京报道

如果说限购对北京的二手车交易来说是一场"灾难"的话,那么在这场"灾难"中,最大的受益者就是二手车的远程在线交易平台。

4月,北京市二手车统计显示,超过70%的二手车卖到了外地,这一数字与去年的情况明显倒挂。

与此同时,依靠自身研发的二手车评估系统和在线拍卖系统,二手车远程交易平台"车易拍"的客户量却在几个月内就增长了两倍。

限购使"外迁"成为京城二手车的主要命运,而如何以高价"体面"地外迁成为众多京城二手车主的一大烦恼,也正是这种需求催热了二手车的远程交易。

"帮助4S店处理二手车也是我们的主要业务",北京亚市巅峰汽车信息服务有限公司营销总监陈莱怡表示,巅峰汽车旗下的"车易拍"二手车在线拍卖平台目前已成为京城众多4S店销售二手车的主要渠道。

统计显示,4月份,京城大部分4S店中,新旧置换带来的销量所占4S店新车交易量的比例都明显上升,最多的超过了一半。远程在线拍卖实现了新旧车"无缝衔接",在某种程度上也"救了"京城的4S店。

"远程交易"火了

"我们平台上去年的客户是100多家,现在达到300多个",5月中旬,巅峰汽车营销中心总监陈莱怡表示,限购给远程在线拍卖带来了前所未有的商机。

统计显示,2010年,在北京花乡二手车交易市场以及中联、亚市三个汽车交易市场的二手车成交量中,外迁的二手车占比不到20%,超过80%的二手车都由北京本地消化。而今年,这一比例出现了倒挂,70%的二手车卖到了外地,本地消化的30%还有一半被二次销往外地。

随着外销渠道的打开,今年4月份,北京二手车成交2.9万辆,同比减少30.79%,但环比增长57.6%。

限购带来了京城的新旧车换购潮,但北京市场本身无法消化这些二手车资源,因此,二手车的外迁成为必然。

与此同时,由于手里没有了车牌,大部分二手车商无法从二手车主手里直接收车,丧失了收车的资质,逐渐成为二手车信息中介。

对于这两种变化对二手车交易的影响,陈莱怡认为,主要体现在三方面。

一是二手车商报价权的丧失。以前二手车大部分在本地消化时,二手车商基本上能估计到该车卖出的价钱,因此,可以自己决定收车价格。但现在收一辆二手车的时候,不到最后出手,谁也不知道能卖多少钱,同样的车,卖到这个地方的价格可能就比另一个地方高。

陈莱怡表示,京城二手车大量外迁的现象改变了新的二手车价格体系。因此,二手车经纪公司每次收车时都得打电话询问一下外地的价格信息。"从新政开始的第一天,二手车评估师就变成了信息员。"

其次,是委托交易上升。"今年委托交易上升了30%"。所谓委托交易,也即不再是个人与个人之间的直接交易,而是把车交给二手车经纪公司,或者新车4S店。

第三个变化则是京城二手车主的惜售,"需求萎缩导致二手车价格确实低了,因此,很多人都不愿意卖,还在观望。"

而这三种变化也给远程在线拍卖提供了机会。

车易拍的公司实体位于亚运村汽车交易市场二手车交易区。办公室、展厅加售后维修皆备,还多了一间监控远程交易的拍卖小厅。大厅里停着十几辆等待交易的带着北京牌照的二手车。

记者采访时,正有一位山东的二手车经销商前来提车。"北京的大部分二手车都卖到了河北、山东,以山东为多。"

作为目前国内运行最为成功的二手车远程在线交易平台,车易拍的交易模式很简单,经过车易拍评估的二手车的车辆信息将上传至其在线拍卖系统。借助该系统,全国的二手车经销商或者个人都可以对该二手车进行网上竞拍,最终将在20分钟内找到买主。

目前,外地的买主主要还是以二手车经销商为主,他们集中拍卖,然后来亚市提车,通过物流运回当地。而亚市所有的二手车经纪公司都成了车易拍的客户。去年10月临沂集团正式与268V车易拍签订合作意向书,在远通集团下属汽车园区内建立远通车易拍二手车置换服务中心。这也使得车易拍的北京车源与山东的二手车经销商实现了更便捷的对接。

而帮助车易拍赢得肯定的是车易拍潜心2年研发而成的"268V"。与传统二手车现场交易和现场竞拍不同,在线竞拍的最大特点是看不到车辆实体,因此,评估报告十分重要。而车易拍2006年开始研发经过认证的自动化268V检测系统,避免了人为因素的干扰,且所有检测报告都附有诚信车况的赔付承诺,从而也解决了二手车交易中最为脆弱的信息不透明的软肋。

> 二手车在线拍卖平台目前已成为京城众多4S店销售二手车的主要渠道

"二手车信息和交易的透明化和规范,是这套系统最大的优点。"亚运村汽车交易市场总经理助理朱静指出。

据悉,整个检测过程仅需要30分钟,通过"车易拍"买车的所有出价人,只需在线查看这份立体化的检测报告就可进行在线竞价交易。加上拍卖外的过户等手续,最快2个小时就可以完成一辆二手车的拍卖交易,而来自外地买主的车价款将在一个小时后就会收到。

5月份最新的数据显示,通过车易拍远程在线拍卖系统卖到外地的北京二手车接近200辆。而业内人士也证实,通过远程在线拍卖交易成功的二手车价格明显高于直接卖给本地二手车商。这是在限购环境下,远程在线拍卖得到认可的最主要原因。

4S店新生存模式

被改变生存模式的不仅仅是二手车市场的从业者。统计显示,今年4月份,北京汽车4S店新车销售中由新旧置换的带动的比例跃升新高。广汽本田、东风日产等4S店新旧置换的比例达到30%以上,而宝马、奥迪等豪车经销店内的置换比例更高,均超过50%。

对于4S店来说,如何处置旧车是一大难题。记者了解到,在亚市的二手车经纪商中,有很多是4S店直属的,用来销售4S店里收上来的二手车。据悉,今年年初,限购导致北京二手车交易量直线下降,为了节约资金,很多4S店都撤销了在亚市的二手车销售点。

而远程在线拍卖同样是在这种情况下和4S店建立了合作。

"实现新旧车型的无缝衔接,是国内汽车交易现在最需要的,而对于4S店来说,资金投入以及软硬件配置上的成本都得到了节约,这是一种成熟的市场模式。"业内专家指出。

而"以竞价出售的方式实现置换过程中的价值最大发现,以新车置换带动二手车车源集中整合,实现新旧车联动的规模化经营"也成为车易拍针对4S店新旧置换的规划。

不仅仅是车易拍,记者获悉,目前,网络竞拍的模式已成为京城消化二手车的主要渠道。今年5月12日,一汽丰田北京经销店与北京市旧机动车交易市场有限公司就二手车"置换即时拍"业务合作在北京举行了隆重的签约仪式,成为市场上率先推出此类业务的汽车厂家。

此外,更多的网络竞拍公司也在加入,"20分钟解决问题"成为诸多在线竞拍平台的宣传语。

对于远程在线交易给二手车交易带来的新模式,中国汽车流通协会有形汽车市场分会常务副理事长苏晖认为,这是中国二手车与国际接轨的必经阶段,"美国的二手车市场近两三年来最大的变化就是,三年以前以互联网形式销售二手车是不可想象的,而今天二手车销售离开互联网同样不可想象。"

据悉,美国2010年二手车交易高达6000万辆,其中60%是靠互联网方式交易的。"可以充分说明,互联网对汽车销售的重大影响和作用。"

米其林与双钱重启谈判

■ 本报记者 耿慧丽 北京报道

曾一度被认为分道扬镳的米其林与双钱集团又重回谈判桌。

5月19日,在德国柏林的必比登挑战赛开幕式上,米其林集团总管理合伙人贺立业表示:"我们正在和上海的华谊集团、双钱集团进行初步接触,有计划今后再合作成立一个合资企业,但是这个项目目前还处于非常初步的阶段,没有更多的信息可以提供。"

之前曾表示与米其林合作"很受伤"的双钱集团,也在不久前召开的股东大会上表示将再度携手米其林。此次股东大会还同时通过了转让双钱集团(安徽)回力轮胎有限公司32%股权的议案。

由于米其林与双钱一直被视作轮胎行业中外合资的失败案例,因此,双方此次重新牵手颇让人意外。

2001年4月,米其林集团与上海轮胎橡胶股份公司(双钱集团前身)等股东联合组建了上海米其林回力轮胎有限公司。其中米其林出资1.7亿美元持合资公司70%股份,双钱股份持股28.5%。根据协议,上海轮胎橡胶股份向上海米其林回力轮胎股份有限公司提供商标使用权。

不过合资公司运行不畅,成立后连续几年巨额亏损。双钱股份之前的年报显示,上海米其林回力轮胎有限公司成立8年累计亏损达8.72亿元,2008年的亏损高达2.35亿元。

由于合资企业连年亏损且与米其林合资关系不顺,双钱股份于2009年下半年将所持有全部股份转让给米其林,使之成为全资控股股东。而米其林收购回力的主要目的是为了扩张在华中低端轮胎市场的业务。

同时,双钱集团继续许可米其林在轿车及轻卡轮胎业务中的独家使用权,两年届满后该许可终止,双钱集团享有"回力"商标的所有使用与转让权利。

> 10年前与米其林合作,双钱的话语权很弱,现在再度牵手米其林,双钱已经夺回了话语权

到今年年底,目前暂由米其林管理的回力轮胎商标使用权即将到期。业界都在关注米其林下一步将如何走。

进入中国多年,米其林虽然知名度颇高,但只在高端配套市场占有较高份额,在销量最大的经济型车配套与替换胎市场则因产品价格过高而"曲高和寡"。

在必比登挑战赛期间接受中国媒体采访时,贺立业坦承:"我们目前在中国的业绩还是一个很小的数字,即便将来新工厂满负荷运转,所带来的销售额在整个集团也只占很小的比例。这也是我们近期及今后加大中国投入、寻找新合作机会的原因。"

中国汽车行业良好的增长空间以及由此带来的轮胎行业可观的增长空间,是促使米其林与双钱再度牵手的主要原因。相关研究报告认为,"十二五"期间,轮胎行业仍有望保持20%左右的增速。

此外,随着轮胎行业成为扩张的热点,原有轮胎行业企业与新加入者纷纷上马扩产项目。为了遏制轮胎行业投资过热,提升轮胎行业技术水平,去年,工信部发布了《轮胎产业政策》,大幅提高了轮胎行业的进入门槛,同时规定,除搬迁和现有企业技术改造(含兼并重组)外,在产业调整和振兴规划期(2009年~2011年)内,不再新建、扩建轮胎项目。政策门槛的提高为实力雄厚、技术先进的大企业提供了更好的扩张机会。

去年11月,米其林在沈阳经济技术开发区启动了搬迁改造与扩产项目,该项目投资额高达100亿元人民币,是米其林之前在中国投资总额的三倍多。

米其林对于中国市场重视程度的增加不仅体现在大手笔的新投资计划上,也体现在高层管理者的选拔上。去年,贺立业将盛纳德确定为其继承人,对于这位继承人,贺立业是这样描述的:"我的继任者盛纳德先生是'中国迷',经常在集团内部推动在中国业务的发展。所以中国市场今后会在他的高度关注之下。"

而在商用车轮胎领域发展不错的双钱也于去年年底启动了乘用车轮胎的扩张项目。今年年初,双钱集团又在安徽启动了年产1500万条高性能半钢丝子午线轮胎的项目,该项目一期固定资产近32亿元。

针对外界对于双方之前合作不成功为何还要回头的疑问,米其林中国公关人士解释称,米其林考察后认为,双方今后的发展理念比较一致,都将乘用车领域的轮胎作为今后拓展的重点,另外经过前期的合作,互相也比较了解,因此双钱还是国内轮胎企业中比较理想的合作伙伴。

"我们在沈阳的工厂扩产后主要生产米其林品牌的轮胎,拓展中低端市场我们还需要其他方式,而双钱在轿车轮胎领域没有太多经验,需要借助我们的技术与经验。不管以前合作怎样,今后双方的合作仍有很深的基础。"该人士表示。

双钱集团董事长刘训峰则解释说,10年前米其林占据70%的控股权,双钱集团话语权很弱,"回力"品牌发展较慢。现在再度牵手米其林,还是用"回力"品牌,而且这次双钱在合作中占60%股权,夺回了话语权。依然选择米其林是考虑到后者作为全球知名的轮胎制造商,其技术上的优势是双钱十分需要的,这也是对"回力"最好的品牌宣传。

不过,米其林方面表示,目前与双钱的合作尚处于商讨阶段,合资股比、品牌等问题尚未正式敲定。

星期三会客室

"星期三会客室"栏目是由《经济观察报》、搜狐汽车和北京交通广播联合制作,每周聚焦行业热点话题,各方嘉宾畅所欲言。每星期三上午10:00-11:00,在北京交通广播(FM103.9)《汽车天下》节目中直播,同时,搜狐汽车(auto.sohu.com)进行视频和文字直播。



梁洪

嘉　宾:新华社资深记者 南辰
盈科律师事务所律师、中消协律师团律师 蒋苏华
主持人:汽车天下主持 梁洪

儿童安全座椅将出国家标准

中国汽车技术研究中心主任赵航透露,由中汽研制定提交的《儿童安全座椅等相关产品的国家强制性标准》已经通过相关部门审批,即将于7月1日起正式实行。

主持人:根据北京市儿童意外伤害报告显示,交通意外对于儿童的伤害目前排在第三位。我国每天有近12名儿童死于交通事故。据专家介绍,目前最有效的保护儿童的方法就是使用儿童安全座椅。但是在现实生活中,以北京市为例,大概有七成多的家长没有为孩子配备安全座椅。为什么会出现如此高的比例呢?

南辰:一方面是家长相关知识的欠缺。大多数家长并不清楚对于孩子而言,怎样是安全的。比如,很多家长会让孩子坐在副驾驶的位置,但实际上这是非常危险的。尤其是前排双气囊配置的车,不关闭气囊就让孩子坐在那个位置是非常危险的。气囊可能会因误撞或是正面碰撞而误爆,导致孩子头部受到重击。再如,有些家长认为,对孩子而言,坐在前排或者后排以双手抱住孩子是安全的。但在国外进行实验的相关视频中,即使是40公里时速的碰撞,孩子也可能从家长的怀里直接飞出汽车,造成严重的损伤。

另一方面,我国在立法方面也存在很大漏洞。美国、德国等发达国家很早就注意到儿童交通死亡率高的问题,他们用立法解决。而我们长时间以来一直没有儿童安全座椅的国家标准。

主持人:中汽研出台的儿童安全座椅的相关国家强制性标准已经通过了国家相关部门的审批,可能会在7月1号起开始实施。蒋律师,你怎么看?

蒋苏华:我们国家的立法判断产品是否有缺陷,有两个依据:第一,产品是否有不合理的威胁。第二,符不符合标准。但是还有另外一个考虑,标准本身有没有问题?如果制订的标准是比较低的,实际上是把产品的危险不合理地缩小了。

我国与美国一样,将儿童安全座椅放在汽车产品类。我看到我们国家汽车缺陷产品召回管理办法中,把召回产品仅仅定性为交通车辆,这个定义是有问题的。任何一个车辆都是由部件组成的,车辆有缺陷,必然是下面一个零部件有问题,所以我们看到了现在新起草的送审稿中,对汽车缺陷产品召回条例进行了修改,把缺陷产品的范围扩大了,除了车辆,包括轮胎、底盘、儿童安全座椅。

虽然没有现行的召回制度来针对这个问题,但是根据现行的法律能不能解决这个问题?我们通看中国现在的法律,《消费者权益保护法》、《产品质量法》以及2007年国务院曾经出台的一个规定《关于加强食品和产品安全监督管理的有关规定》,那里面并没有说这个不能召回,实际的问题在于没有详细的规定。

但是依据法律来讲,企业完全有责任消除这个危险,《消费者权益保护法》说得很简单,如果你发现产品有缺陷,你应当立刻采取措施消除这种危险,所以法律层面不存在问题。

(实习记者 张嫣 整理)

经济观察报 The Economic Observer　搜狐汽车 auto.sohu.com　FM103.9 北京交通广播 BEIJING COMMUNICATION RADIO

@ 车事"围"观

车事"围"观栏目是由经济观察报与新浪汽车频道(auto.sina.com.cn)联合推出的。微评一周车事大事趣闻,汇阅各方大义精言,敬请关注@新浪汽车、@经观汽车。

长安PSA项目启动 大众佛山工厂获批

@经观汽车:佛山市委常委、南海区委书记邓伟根通过佛山市南海区委办公室官方微博@樵山潮人 证实,一汽-大众佛山项目已经获得国家发改委批复,项目进入快速推进期,这是一汽-大众佛山项目证实签约一年后,官方消息最终证实该项目获得了国家政府主管部门的批复。目前,发改委网站尚未发布相关项目的批复公告。

微评:看来,"开利"自主品牌电动车是场及时雨。在其登上工信部目录仅两周过后,签约一年之久的佛山工厂终于拿到批文。

@汪川微博:一汽奔腾B70刚刚上市,但却因换标陷入尴尬。由于将此前的"1"字标,换成现在的"鹰"标,市场反应明显,认为一汽货车都是用"鹰"标,降低了这款中高级轿车的品牌含金度。此外,奔腾换鹰标后,与天津一汽产品为同一标,将两个企业产品混为一谈。

微评:"1"字标哪里去了?当然不会丢进垃圾堆。一汽内部消息称,在2012年推出的红旗轿车上,"1"字标将再次启用。

@谢涛XT:某品牌畅销车上市两年后一直处在加价销售的阶段,但是以往加价都是经销商的行为,加的钱也都被经销商赚了。厂家的人现在眼红了,现在车辆出厂时就已经被加上了各种选装包,在原有配置基础上价钱提高。也就是说,现在不只是经销商加价(加配置)卖车了,连厂家也加价(加配置)了。

微评:这个年头,谁跟钱有仇?但对于经销商变相加价的做法不仅纵容,还放下身段参与分赃,这样的"无良"企业和品牌,应第一时间曝光它。

@新浪汽车:【新闻:李洪炉接替张欣 北汽"校正"自主品牌战略】现任北京汽车投资有限公司副总经理的李洪炉将接手已经离职的张欣的工作,如何将自主品牌跨越式的发展目标予以实现,仍是摆在这位新掌门人面前的待解之谜。李洪炉于2005年加盟北京现代,也是北汽集团的"老人"。

微评:广汽传祺已经在路上,北汽自主品牌轿车今安在?在高层人事的频繁震荡中,北汽自主战略能否不折腾,我们拭目以待!

@新浪汽车:【专题:长安PSA通过发改委审批 DS5明年实现国产】等待许久的长安PSA项目终于在5月24日这天通过发改委审批。按照长安PSA的产品规划,在DS5先期以进口方式引入中国后,DS4、DS3车型将分别在明年一季度、二季度以进口方式引入,DS5则有望在明年实现国产。

微评:获得发改委批文,是长安PSA合资项目万里长征走出的第一步。DS品牌能否在中国扎根,仍然考验着合资股东双方的智慧。

@经观杨小林:【反腐警示教育:一汽组织高管参观监狱】2011年5月下旬,集团公司纪委将陆续组织各单位重点岗位人员参观吉林省反腐倡廉教育基地(吉林省长春铁北监狱)。5月24日,解放公司组织100多名重点岗位人员到长春铁北监狱,开展警示教育活动。(一汽集团官网)

微评:作为中国汽车"三大"当中最赚钱的集团,一汽的反腐形势同样最为严峻。通过整体上市后,引入更加透明的公司运营机制,或许是个长久之计。

经济观察报 The Economic Observer　新浪汽车



19 城市申请参建保障房
保利希望政策倾斜
期望通过保障房"赚钱"的想法是不现实的 38

上海公积金 15 亿购公租房 40
落选公积金贷款建保障房试点的上海补课

光耀地产大跃进 39
2010 年销售刚过 40 亿,2011 年目标已定为 100 亿

白金卡乱象四人读 39
房产居间服务必须要有执照



万文英:解盘中国奥特莱斯



■ 本报记者 胡芳洁 北京报道

58 岁的时候,面临退休的万文英,做了一次吃螃蟹的人,首次在国内引进奥特莱斯这一零售业态;现在,年满 66 岁的她,扛起了首创集团总经理刘晓光抛来的橄榄枝,上任奥特莱斯(中国)商业运营管理公司董事长,开始在中国 5 大城市圈打造奥莱商业。

上世纪 80 年代末期,万文英与刘晓光曾经是北京市百货公司的同事,此后刘晓光一手打造了首创集团,而万文英则在商业地产江湖打拼。

近年来持续加码的房地产调控,让刘晓光看到有过多年好光景的房地产住宅开发已经近于穷途,必须有新鲜的模式作为补充。在这样的背景下,刘晓光向老同事发出了邀请,最终万文英选择与首创合作,抢滩中国奥莱市场。

奥特莱斯是怎样炼成的?

说起和奥特莱斯的缘起,万文英讲到了 2000 年底在美国的那次经历。

当时,万文英去美国参加一个零售商大会。她在美国的一位朋友接待了她,问她,来了美国,想去哪里看看?万文英提出想了解在商业上中国还没有的业态。朋友想了一下说,还真有一个你可以干干的。

于是,接下来三天时间,朋友带着万文英看了七八个奥特莱斯。

"当时我越看越激动,觉得这个业态,在国内肯定也能做成。"万文英说。

当时万文英任北京燕莎友谊商城总经理,而那时燕莎商城也已经经营近十年了,百盛、赛特等同类的竞争对手正在出现,燕莎需要有一些新的拓展;此外,燕莎的商品品牌固然是好,但是价格昂贵,对于那些既有品牌的需求、又承担不了燕莎价格的消费者,应该让他们有地方去消费。在美国对奥特莱斯的了解,让万文英看到了新的发展方向。从美国回来以后,万文英组织了几个调查组去欧洲、美国考察奥特莱斯,进行了更加全面的调研。

之后,万文英对奥特莱斯需要什么、为什么会成功,总结了几点:一是位置要稍微远离城市,不要和正价店冲突;二是交通要非常便利;三是要有很大的停车场。

万文英的想法,得到了燕莎集团的支持,随后,她开始寻找满足上述三个条件的物业,但是找了一年多,都没有找到合适的地方。

直到 2002 年 1 月,机会来了。

在参加当年的人大会议时,万文英等到了一次合适的机会。当时的朝阳区人大主任找到了万文英,说有个地方,经营亏损,经营状况很不好,想请万文英帮忙想想办法。

第二天,万文英和人大主任一起实地考察,这个地方位于北京东四环边上一个经营建材的地方,进行实地考察。

"当时我一看,这不就是开办奥特莱斯的地方吗?"万文英说,这个地方正好位于当时刚开通不久的四环边上,交通便利;那时北京还没有五环,这块地的东边是一片小树林,南边是高速公路的匝道,北边一片空旷什么都没有,基本上属于荒郊野外,满足了远离城市的需要。当时用于经营的有两栋楼,万文英租下了其中一栋,面积 1.7 万平方米。

场地有了,接下来的第二件事就是招商。

"当时,招商是比较困难的。"万文英说。当时问题在于,全中国都不知道奥特莱斯是什么;品牌商对在这么一个荒郊野外做高端品牌,心存怀疑;打折的概念,大家不是很理解。因为不了解,万文英得到的支持也很少。

一个戏剧性的变化,很能说明当时的情况。那时万文英去了香港若干次,一开始,请她吃饭的人络绎不绝,一个晚上甚至能吃好几顿饭;等她把来意说明,请吃饭就少了;后来,就得去别人的办公室等着了;再后来,要见的人都见不到了。国际大品牌对于在中国落地,显然缺乏信心。

面对这样的局面,万文英的想法是,先得招来几个高端品牌,才能够有说服力。当时华润代理着登喜路、朗万等 4 个国际知名品牌,万文英找到了华润的负责人,邀请其入驻。负责人看了当时处于荒野中的燕莎奥特莱斯,非常谨慎,尽管最终表示可以试一试,但是提出了比较苛刻的条件。

就这样,燕莎奥特莱斯引进了 4 个重要国际品牌。因为做燕莎商城的诚信口碑,让万文英积累了许多重要的品牌客户,这也为其招商奠定了基础。最终燕莎奥特莱斯共入驻了几百个品牌,其中国内、国外的一线品牌有四五十个。

> 奥特莱斯必须有:一品牌资源;二有没有那么大量的货源,可以支持 365 天都能买到折扣的商品;三品牌在这个地区的认知度有多高

2002 年 12 月 18 日,燕莎奥特莱斯正式开业。当天迎来 20 多万人。此后经营业绩不断上升,一种新的商业形态在中国正式落地成长起来。

新目标

"奥特莱斯的理念是:品牌 + 实惠。"万文英说,即必须是国际、国内的知名品牌,并且必须一定要有折扣优惠。

同时,因为奥特莱斯 365 天每天都要提供大量有折扣的名牌商品,需要有大量的货源,这就要求其主要合作对象,必须是品牌商。

对于任何一个品牌来说,都不可能把生产出来的所有商品全部销售出去,如何处理库存,是品牌商必须面对的一个问题。

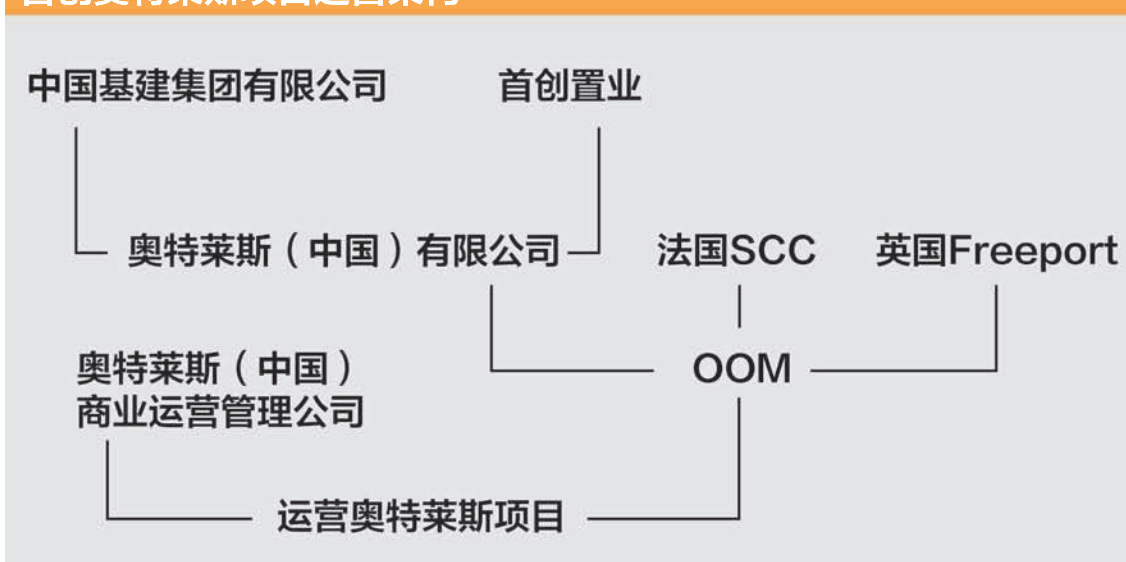
"当时我们调查了很多的品牌商,没有一个说奥特莱斯这种模式不行的,他们反而感谢有这么一个让他们处理库存的地方。"万文英说。

正是因为奥特莱斯这种特殊的属性,使得奥特莱斯要做成,必须有以下几个资源:一是品牌资源;二是有没有那么大量的货源,可以支持 365 天都能买到折扣的商品;三是品牌在这个地区的认知度有多高。

今天的奥特莱斯(中国)有限公司,有了更为宏大的规划。

奥特莱斯(中国)有限公司,股东是首创置业和中国基建集团有限公司;奥特莱斯(中国)有限公司的运营商为 OOM,由英国 Freeport 和法国名牌折扣店管理有限公司(SCC)与奥特莱斯(中国)联合投资。

首创奥特莱斯项目运营架构



接下来的奥特莱斯项目,将会在地产项目品牌"芭蕾雨"旗下展开,芭蕾雨定位为以奥特莱斯为引擎的城市新中心,包括奥特莱斯购物区、商业区、住宅区和结合各地方特色资源的产业组合。奥特莱斯广场则是作为其商业集群的一部分。

在这一新的计划中,奥特莱斯的形态,已经与以往发生了变化,更加接近于国际化纯正的奥特莱斯。

"接下来,奥特莱斯的发展,首先需要符合奥特莱斯自身的条件,同时,结合中国消费者的需求,在现有的奥特莱斯的基础上,扩大了经营规模,增加了经营范围,形成完整的购物中心。如:娱乐、儿童教育、城市配套项目等,将会出现在奥特莱斯(中国)的"芭蕾雨"商业项目中。"万文英说。

奥特莱斯(中国)接下来的发展特点是,奥特莱斯不再仅仅是一个卖场,而是一个商业集群。很多其他的业态都会进来。

如何整合多业态、如何实现多种业态与奥特莱斯卖场之间的良性互动关系,这将是万文英必须面对的新课题。

奥特莱斯发展至今,依然面临一些困惑。其中,最大的问题是:品牌少,商品品类不够丰富。

为此,奥特莱斯(中国)的商业运营管理团队中引入了国际管理团队,即奥特莱斯投资运营商英国 Freeport 和法国 SCC 与奥特莱斯(中国)联合出资,成立运营公司。国外丰富的奥特莱斯运营经验是一个方面,此外,他们所能带来的品牌,也是重要筹码。

"与国际运营商合作,也是为了解决这个问题。为什么不能用人家已有的渠道?"万文英说,"以法国 SCC 为例,其可以提供 150 个国外品牌,其中有 70-80 个,是已经得到国内认知的品牌。"

万文英表示,奥特莱斯(中国)要求,"芭蕾雨·奥特莱斯广场"中出售的商品,至少有一半以上是进口商品;此外,还可以解决商品品类缺乏的问题,国内没有的,国际合作者可以提供。

▶下转 39 版



19 城市申请参建保障房 保利希望政策倾斜

■ 本报记者 邬琼 广州报道

5 月，国资委明确要求央企积极介入保障房建设,并在其下发至各央企的《关于积极参与保障性住房开发建设有关事项的通知》中明确要求:“有关中央企业要及时收集掌握地方政府在保障性住房方面的规划、进度安排、项目资料和政策支持等信息,加强与地方政府有关部门的沟通,争取地方政府的支持,在地方政府的领导下,按照市场化运作方式,通过多种途径参与保障性住房开发建设。”

积极的房地产企业行动起来比中央的政令来得更有效率,从去年开始,不断有房地产开发企业和地方政府达成保障房建设协议,国营企业和领军的民营企业早已或主动或被动地涌入保障房建设的浪潮。

保障房建设在中国才刚刚开始,建设初期的资金问题刚刚显现,建成后的分配和运营阶段,还将面临更多的考验。实际上,对保障房的讨论从来就没有停止过,一方面是各地大力上马保障房项目,另一方面,整个保障房游戏规则尚不明朗，产权界定、经营权界定以及保障房运营等层面的规则长久无法落实。

从参建企业层面来看,不确定的游戏规则,意味着机会也意味着不安全感。

身兼上市公司及央企双重身份的保利地产，早在 2007 年便投入到保障房建设。毫无疑问,保障房建设是微利的,目前各地方政府对保障房利润率的要求基本是在 3%左右,在土地、建设、销售等住宅地产开发盈利环节上,保障房的开发建设几乎没有太多的利润可以提取。但是保利地产的保障房计划却有全面开花的意思,2011 年两会后,保利给 19 个已进入城市的政府提交了《关于申请参与保障性住房建设的函》，表达支持各地政府重点政策项目的投资建设、参与保障房建设的强烈意愿,目前有 10 个城市在洽谈中。保利地产总结,应在安全利润规模下积极介入保障房项目开发。

就以往经验而言,保障房利润到底几何?企业建设保障房思考的出发点以及顾虑是怎样的?本报就相关问题对保利地产集团副总经理进行了采访。

访谈

经济观察报:保利地产目前参与保障房建设的现状是怎样的?

胡在新: 我们是国内较早尝试保障房开发的企业之一。

早在 2007 年，保利地产就建设了广州第一个限价房项目——保利西子湾。截至目前,广州西子湾已全部竣工并交付使用。此外,保利地产 2007 年开始投资建设的北京市首个限价房项目——保利嘉园也顺利竣工交付，累计已建成保障性住房 7411 套。

在全国范围内,保利地产还有三个与保障房相关的项目,分别是上海嘉定云翔经济适用房项目,该项目总建筑面积约 35 万平方米，住宅约 4200 户，目前正在建设中;2010 年 8 月获取的北京沙河保障房项目为经济适用房项目，建筑面积逾 10 万平方米，正在开发建设中;2011 年 4 月 29 日取得的广州荔湾区地块将配建 3 万平方米保障房，约占该地块总建筑面积的 16.7%。近期,保利地产还在上海参加保障房建设的投标。

经济观察报:保障房建设在保利的开发建设当中占比多少?未来的计划怎样?

胡在新: 保障房建设的占比不好说,我们不特意设定一个比例,因为每一个投资项目的落实都要考虑多方面的因素，具有很大的不确定性。我们将力争在不损害股东利益的前提下,争取参与政策支持的保障房项目，计划在 2011 年新增 5 个以上保障房项目,目前已落实了 2 个。

2011 年两会闭幕后,保利在所进入的 19 个城市的人民政府提交了《关于申请参与保障性住房建设的函》，表达保利地产积极履行社会责任、积极支持各地政府重点政策项目的投资建设、一如既往地参与保障房建设的强烈意愿，目前有 10 个城市在洽谈中。

经济观察报:保利地产参建的保障房项目中,广州项目利润为 10%左右,具体是哪些原因导致保障房微利?

胡在新: 保障房利润受到建设成本、市场环境和品质要求等多方面因素的影响。

以保利地产在广州的第一个限价房——西子湾项目为例，虽然该项目限制了销售价格，但保利地产在项目规划和建设过程中对产品的品质以及交付标准并没有因此而降低。此外,该项目建设期间,正值原材料和用工价格上涨，造成了项目的成本上升,压缩了利润空间。而在销售的阶段，又逢国际金融危机爆发,国内房地产市场跌入低谷,项目销售回款相对缓慢，造成财务成本进一步上升。

> 保障房建设的退出机制及后期运营也非常重要，需要长远、细化、明确的运营机制相配套保证保障房能够在商业规则下自我循环

北京保利嘉园属于微利项目。该项目的销售模式是政府统一配售,因为项目规模较大,由北京多个城区共同完成配售工作，所以在工作程序、组织流程上不一致，进展较为缓慢，也从而导致销售计划推迟、财务成本上升。



对保障房参建企业来说,不确定的游戏规则,意味着机会也意味着不安全感 IC/ 供图

经济观察报:保利地产如何在保障房建设与企业业绩之间取得平衡?

胡在新:参建保障房,会在一定程度上拉低毛利率和净利率等指标,但就目前这个阶段而言,社会责任大于对利润的考量。建设保障房是政府的统一行动,作为央企,保利地产肯定会积极配合。企业站在投资回报的角度,期望通过保障房“赚钱”的想法是不现实的。

保障房的利润空间很小,从之前公司做的 3 个限价房项目来看,基本是微利。同时,参建也是对企业在成本控制、品质把控和资金运作能力等方面的专业开发水平的综合考验。目前各地方政府对保障房利润率的要求基本是在 3%左右,利润率不高。保利地产参与建设保障房的设想是:只要不亏我们就会去尝试。

经济观察报:保利地产更倾向于参建哪一类的保障房项目（销售类还是租赁类),为什么?

胡在新: 政策涉及的保障房各种类型,我们都会积极参与建设。我们认为解决住房问题应该增加政府出租房，逐步取消经济适用房和两限房。因为出租房更利于社会流动,显示公平，鼓励人们奋斗和创业精神,是更科学、合理的做法。

经济观察报:目前如果要调动企业积极性参建保障房,在整个制度设计上或者运营模式上还有哪些问题需要改善?

胡在新: 保障房建设应遵循政府主导、企业参与的原则,政府应着重完善在土地供给、资金保证以及中长期运营机制方面的配套政策,通过政策杠杆,调动企业参建保障房建设这一系统工程中来的积极性。

从国外保障房建设、运营的经验来看，政府要在土地供给以及资金保证方面给企业以政策支持,保障房建设后的退出机制及后期运营也非常重要,也需要长远、细化、明确的运营机制相配套，以保证保障房能够在商业规则下自我循环。我们希望在土地和融资等方面对保障房参建企业能有一定的政策倾斜,同时也希望适当地能有一点利润,不然对股东无法交代。

此外,政府应对参建企业资质进行认定,因为这涉及到保障房的品质问题,建议应有相应的参建企业准入和品质监督、规范的政策。



光耀地产大跃进

■ 本报记者 廖杰华 深圳报道

这是一家飞速成长的公司,它具备过去十年多数地产公司野蛮生长的特征:房子还没影子,广告已铺天盖地;2010年销售额刚过40亿,2011年目标已定为100亿,并梦想3年内上市。

这也是一家三、四线城市地产泡沫的制造者与受益者,2010年12个项目中有10个位于四线的惠州,并且大卖。在这个投资客主导的城市,由于空置率奇高,许多地方已成"空城"和"睡城"。

地产行业的风光与暴富让它有点不知所以然,2011年,全国同时上马十几个项目,有8个是超千亩的大盘;同时上马5条产品线,之间的差异较大;新扩张的区域和城市,投资占主导,刚需严重不足。

它是光耀地产集团有限公司(以下简称"光耀集团"),一个总部位于深圳,崛起于小城惠州的地产公司。它试图复制万科、恒大的奇迹。在光耀的大跃进计划中,今年销售规模要超100亿,明年达到150亿,并争取在三年内上市。

凶猛扩张

2011年5月3日,光耀集团董事长郭赞明把自已的姓名变更为"郭耀名",按照光耀官方网站的说法,取意为"光耀基业,名扬四海"。

对于深圳人来说,光耀让人印象深刻的既不是董事长的名字也不是房子而是广告。大多数深圳人每天都摆脱不了光耀广告的轰炸,无论是报纸、电视,地铁、公交、户外,随处可见光耀的广告。

光耀集团的履历并不复杂,2002年进军房地产,在经过5年快速发展后,它成为了广东省惠州区域销售冠军,这是一个紧邻深圳的四线城市,被誉为深圳的后花园。

最近几年来,光耀的销售业绩一直以倍数增长。数据显示,其总资产与净资产连续3年翻倍,房地产销售面积增长率连续两年超过50%,营业收入增长率连续3年高速增长。2007年,光耀集团销售额仅8亿元,到2008年这个数字变成了17亿元,而2010年,这一数字飙升到了40亿元。

但实际上,光耀仍是一家小型房地产公司。在2010年40亿元的销售额中,惠州贡献了其中的绝大部分,买家多是深圳客户。

和国内大多数地产公司发展路径相同,销售的增长是与扩张相伴随的。2010年,光耀集团开始发力,布局长三角、珠三角和环渤海区域。目前,光耀集团已全面启动"3+X战略",即以珠三角、长三角、环渤海湾为3大重点区域,以公司常驻地惠州为X。按照郭耀名的说法:公司在珠三角发展得较好,但竞争激烈,因此谋划北上,长三角自住需求大,环渤海发展潜力大,这都蕴藏着机会。

> 光耀集团试图复制万科、恒大的奇迹,2010年销售额刚过40亿,2011年目标已定为100亿,并梦想3年内上市

资料显示,目前光耀集团已布局了惠州、深圳、杭州、临沂、上海、天津、东莞、北京等11个城市,总开发面积超过200万平方米,储备用地近800万平方米,加上未来两三年需要完善手续的土地,可能有上万亩。

扩张的目的是规模。在郭耀名的计划中,2011年光耀的计划销售额为100亿,未来三年目标是200亿。在同行竞争中,今年跻身前100强,未来达到全国30强或50强。而为了实现这一目标,光耀计划在三年内上市。

发展隐忧

为了达成上述目标,今年光耀同时开工了十多个项目,其中千亩大盘不低于8个。

"这有点大跃进的味道。"一位业内人士对本报记者表示,在其看来,如果早几年,光耀的目标有可能实现,但在目前调控的局面下,这一目标多少有些不切实际。

在外界看来,这是小马拉大车。一是光耀只是一个城市开发商,2010年12个项目有10个在惠州,销售额的绝大部分也产自惠州,光耀自身不具备在全国大规模开发的能力与经验。二是在宏观调控下,如此庞大的开工需要大量的资金支持,一旦资金回笼出现问题,光耀的资金链将面临问题。

上述人士称,到目前为止,光耀的销售额在15亿元左右,回笼速度与去年相比已明显放慢,资金压力日益显现。尽管光耀三年前也谋划在A股上市,但受政策影响,已经不现实,从去年底到开始,光耀把目光投向香港上市,但也困难重重。

另一个隐忧是相对杂乱的产品线。

按照光耀的产品规划,光耀集团将围绕5条产品线进行:以荷兰水乡为代表的城市中高品质综合型大盘,主要目标为中高端客户,单位面积从几十至几百不等;以橙子、巧克力、财富公寓为代表的首次置业产品,满足青年人首次置业的梦想;以光耀城、荷兰小城为代表的自然景观产品;以雕塑花园为代表的跨界产品,设有空中格子、空中影视长廊、空中艺术馆等特定配套,为时尚、艺术界的小众群体量身定做;以翡翠湾为代表的豪宅产品,在城市资源丰富的地区,建设大户型的纯粹社。

事实上,如此多的产品线,几乎涵盖了所有的地产范畴,在国内大的地产公司中都十分少见。以国内大型地产公司为例,万科多年来一直坚守普通住宅领域,而金地则主打中高端住宅。

光耀集团发展路线

2002年 成立于惠州

2007年 销售额8亿元

2008年 销售额17亿元

2010年 销售额40亿元,12个项目中10个位于大本营惠州

2011年 销售目标100亿元,全国同时上马十几个项目,8个为超千亩大盘;同时上马5条产品线

2012年 销售目标150亿元,计划完成上市

知情人士称,光耀的5条产品线差异性很大,互补性并不强,而且许多产品线都是新上的,没有成熟的开发经验。

光耀的城市布局也面临着问题。在光耀的百亿目标中,惠州区域公司和珠三角区域公司将承担60亿的销售额。另外天津、临沂各15个亿,杭州10亿。目前,光耀的大本营是惠州,而在惠州之外,光耀的项目位于天津、临沂和杭州等地。这些城市的共同特点是,投资客占据市场,刚性需求不强烈。

在光耀大约800万平方米的土地储备中,珠三角区域是大头,占一半,其中惠州区域占了(珠三角的)60%,主要分布在惠阳、大亚湾,而这些地方都是珠三角有名的空城。这是一个被当地人称为"啥都不长,只长房子"的地方。在惠阳和大亚湾,白天宽阔的大街上难见人影,两边是一片片崭新的住宅楼;而当夜幕降临,华灯却无法初上,许多楼盘的空置率高达七成,有的高达九成。

事实上,惠州的高端地产商项目都在深圳销售推广,即便是非常低端的普通住宅也在深圳进行"拉客",甚至不惜到深圳的大街小巷发放广告传单,推行疯狂的"人海战术"。

万文英:解盘中国奥特莱斯

▶上接37版

从目前的布局可以看到,首创置业芭蕾雨项目的布局,在主要城市的边缘地带,如北京房山、广东佛山、浙江湖州、海南万宁等。这些城市,将会成为奥特莱斯(中国)首轮布局的场所。

但这仅仅是一个开始,在奥特莱斯(中国)的规划中,"芭蕾雨"将进行全国布局、四级推进:根据中国各省市、地区经济发展水平和总量的不同,计划未来在华南、华东、华中、华北、东北五大经济发达区域,投资兴建"奥特莱斯现代服务产业区";在直辖市及主要省会城市、打造"奥特莱斯现代服务产业区(园)";在大部分省会城市及重要地级市、风景旅游区打造"奥特莱斯风情小镇"及"度假购物村"。

"美国的国土面积和我们差不多,它有200-300个奥特莱斯,为什么中国不可以有呢?"万文英说。

广东佛山"芭蕾雨·奥特莱斯广场"将于今年底开业,这是奥特莱斯(中国)开业的第一个项目。这个宏大的计划正在拉开序幕。当然,其必然需要面对消费者和时间的检验,毕竟到底潜藏着多少钟情奥特莱斯的客户群还是个未知数。

访谈

经济观察报:奥特莱斯要做成功,需要具备哪些条件?

万文英:这都是我们经过调研总结出来的。首先位置要稍微远离城市,不能和正价店冲突,实际上,在国际上,奥特莱斯离城市是很远的,一般都需要一个半小时至两个小时的车程;另外,交通要非常便利并且有大的停车场,因为奥特莱斯的消费者,主要是驾车族。后来我们又总结出来,这类消费者,不是极高端的消费,也不是低端的消费,而是中产阶级。比如说,他们有背GUCCI包的愿望,但是又不想花正价店那么多钱去买,更不愿意去买假牌子。这样的消费者,就是奥特莱斯的客户。

经济观察报:现在国外的品牌商,如何看待中国的市场?

万文英:中国市场现在就像一块肥肉。他们都想进来发展,但是身价又很高。接下来需要考虑的是如何进、怎么进的问题。现在中国已经成为仅次于日本的世界第二大奢侈品市场。去年我去英国伦敦,在机场退税的时候,里三层外三层都是人,我统计了一下,发现80%都是中国人,这些中国人在国外消费,如果把这部分消费留在国内,数字相当可观。品牌在中国的消费,确实是处于兴旺期。

经济观察报:现在奥特莱斯(中国)在项目上的进展情况如何?

万文英:房山的项目已经封顶了,商业可行性报告也已经做完,马上会进入筹备阶段,会在明年开业;佛山奥特莱斯,将会在今年年底开业。

经济观察报:目前各大地产商,都表示要转型做商业地产,但又面临方方面面的问题。地产企业转型做商业地产,如何才能成功实现这一点?

万文英:地产商转型商业地产,首先思想要先转变过来,只有了解商业和商业地产,而且具备长远发展的眼光,才能够成功转型商业地产。因为商业地产相比地产较为复杂些,要有充分的思想准备。这是一个永久性的产业,随着时间的推移、运营的努力,将会促进物业增值、品牌增值,提高经营获利,但必须要努力渡过困难的培育期,否则,做商业地产甚至搞商业零售也是极为困难的。

特殊时期的蓄客:白金卡乱象四人读

■ 本报记者 王亮 北京报道

楼市萧条,各种"新潮"的营销方式应运而生。此前媒体曝光:北京部分楼盘与第三方机构合作办理白金卡,只要缴纳数千到数万元不等的费用,即可在开盘时凭卡摇号且能获得相应的几万到几十万的优惠折扣,但此时楼盘尚未取得预售证、价格未定。

开发商和第三方机构的做法被曝光之后,掀起了轩然大波。这种云山雾罩的代开发商蓄客的做法被认为既违规又对消费者不公。

在住宅地产遭受调控影响,全行业萎靡的情况下,什么样的营销才更为妥当?近日,业内部分专家学者就此展开了研讨。

居间服务需资质

问:这样一个第三方机构的行为,是什么样的行为?算是中介吗?

陈国强(中国房地产学会副会长):我的理解,这样的一个机构带有第三方的性质,它跟开发商是两码事,在购房过程中提供了一个桥梁中介的作用,既服务于开发商,同时也为购房者服务,购房者不光是单个客户可能还会是三五个购房团,他们扮演的角色,我觉得是承上启下的,提供第三方的服务。

从开发商的角度上讲,这种机构的存在实际上规避了住建部、地方管理部门的一些要求,开发商在获取预售证之前实际上不允许以认购、预定排号的方式来收取定金。对消费者来说,第三方提供的这种服务可以让消费者、购房者得到实惠,能够以比较低的成本获取实实在在的优惠。

王前虎(中国消费者协会秘书长助理):首先,现在网络上各种团购非常多,好像他们发现了一块新的荒地,急于开垦,但是要开垦这块荒地还有一个问题,就是开垦的主体具不具备合法的资质,也就是说不是任何机构都可以收取服务费的,你看你的营业执照上有没有这一项,如果没有,即便你提供了服务,你依然没有权利收取这个服务费,这就是一个经营主体本身的资质问题,它的经营范围许可的问题。

这些第三方机构为经营者提供服务,服务费用应该由经营者来支出,而不应该摊到消费者身上,我认为这是第二个问题。售楼处如果没有利益的关联,它不会平白无故地给你介绍第三方,一定有利益的牵连在里头,它把消费者的这部分钱通过办卡的方式移交给了为他提供服务的第三方,按说给谁服务,谁接受了这个服务,谁获得了利益,谁应该来支付这个费用,但是它不是,它转移了,转移给谁了?转移给消费者了。

> 他付了一笔钱买了一张打折的卡,但是这笔钱和购房款之间没有直接的法律关系,如果出了问题很难要求第三方承担责任

第三个问题,就是消费者拥有知情权和公平交易权。消费者办这个卡,你应该说明这个卡是什么性质的,你不要说就是一张团购卡、一张白金卡,就打折,你告诉我是服务费还是什么费,如果是服务费,那就应该是在你经营范围内提供的服务,你才可以收取这个费用,否则就是违法的。至于公平交易的权利,就是如果没有你这个第三方,我依然可以买房,我直接找经营者进行商洽,能不能以9.7折拿到这个房子,如果可以,那么第三方的存在等于让消费者多付钱了,多支付钱就等于这个交易不公平。

何琦(中国房地产协会副秘书长):首先要看第三方具不具备房地产经纪机构或者交易代理机构的资质,如果第三方没有这个资质的话,它这种行为就是违规的。

居间服务,这个第三方不具备资质,我们国家是有规定的,房产居间服务、中介服务必须要有执照。

合同的相对性

问:现在有这样一种声音,消费者觉得既然我给你交几万块钱,最终我买房子的时候,给我打个折,可能我能省十万,对于我来说我是划算的,我实际上是省钱的,如果消费者是自愿交这样的费用的话,法律上怎么来判断它的合理性?

孙涛(北京京华律师事务所律师):分析这个问题的时候,用我们律师的角度来说,首先要看合同。合同有个特性,叫相对性,这是合同最基本的原理,如果消费者去买房子的时候,他支付的购房款或者类似的购房支付价格并没有直接给开发商,给了第三方,通过这个材料我们发现购卡之后没有发票,如果没有发票的话他也不会签合同,如果没有签订合同,将来你买的房子出了质量问题需要退房,要求开发商承担违约责任的时候都很难找到第三方要求他承担相关的责任。

如果你买的房子延期交房,或者将来出现了房屋质量问题,你去找开发商索赔或者退回,这5万块钱现在能不能退回来,谁都说不好。我们现在有些像非法律服务的业务,叫二手房陪购,如果我的当事人找到我,让我一起陪同他去购房,遇到这种情况,我会坚决要求他不要付这5万块钱。

付这5万块钱对于他买这个房子没有什么意义,就相当于他付了一笔钱买了一张打折的卡,但是这笔钱和购房款之间没有直接的法律关系,我会把这个法律关系给他讲得非常明白。



陈国强



何琦



王前虎



孙涛

问:在最新的这种把定金交给第三方机构的情况下,如果出现开发商延期交房或其他类似的违约,我们是可以去维权的吗?

孙涛:你是想问我们可不可以找第三方机构来承担责任,很难要求它承担责任。因为刚才说了,法官在审理商品房纠纷的时候,他首先看的是协议,有约定的从约定,无约定的从法律,如果你没有合同,也没有其他的证据,再去要求承担违约责任或者赔偿责任,那法官支持你都没有根据。

特殊时期的蓄客

陈国强:因为它是通过这种方式来积蓄客户,了解市场,到底有多少客户对他有购买意向,实际上还没到销售的阶段,自己的价格也没确定,只是说通过这种方式来了解到底有两百号还是五百号。

何琦:我们目前市场上出现这种情况,主要还是因为开发商急于解决困境,开发商有需求寻求第三方帮他促销,但是我想这些活动应该建立在不违规的前提下。如果采取灰色做法,政府法规是明令禁止的,也是不值得提倡的。

陈国强:实际上有几个前提,首先是合法的、合规的;其次,对买方卖方来说都是有利的;第三,这种做法也符合市场各方主体的一个期望,就是有利于市场平稳健康的。目前的这种方式下,这样的一些前提不存在了。

应当是开发商已经拿到预售证,对市场的判断也比较合乎实际,符合市场预期,在这样一个条件下,我们第三方参与介入,帮助市场找到一个新的通道,解决一个销售困境的问题,我觉得这是一个比较积极的结果。

问:如果房子已经有了预售许可证,允许用创新的办法做营销吗?

何琦:这个我们应该支持。比如现在开发企业考虑颜面问题,我不打折,如果打折,前期业主会说两三个月他价格那么高现在降价了不公平,为了避免这些不必要的麻烦,比如买完之后我送你装修或者免几年的物业费,会有一些变通的方法,其实我们应该鼓励一些销售方式的创新,但是一定要在在不违规的前提下。

上海公积金15亿购公租房

■ 本报记者 陈哲 上海报道

去年落选公积金贷款支持保障房建设试点的上海市,在今年给了人们一个惊喜：以15亿元直接涉水公租房建设。

这座曾经在公积金制度建设上开全国风气之先的城市,显然不愿意在公积金参与保障房建设方面落伍。不过,这笔庞大的资金,追求的可能不仅仅是积极参与到宏观政策,同样有寻求更为稳妥回报途径的需求。

衔枚疾进

5月底，上海市公积金中心在其成立20周年前夕宣布了一则消息：收购由上海城投置地有限公司开发的公租房项目——新江湾尚景园。这个项目建筑面积15万平方米，共有2202套住宅，以60平方米的二室一厅为主,公积金中心为这个项目支付了14.98亿元。

公积金管理中心人士说,收购新江湾尚景园后,管理中心将按照本市公共租赁住房管理的有关要求,对住房进行适当的装修,达到入住的基本标准后，委托专业运营机构管理,并向符合本市公租房条件的公积金缴存者出租。

一位知情人士透露,该项目运营任务可能是由杨浦区公共租赁住房运营管理有限公司来承担。这家公司是上海新近成立的8家区县公租房公司之一,由杨浦区住房保障中心和杨浦国资卫百辛集团共同出资组建,主要负责公租房投资、建设筹措、供应和租赁管理。但这一说法并未得到官方的证实。

一位接近上海市公积金管委会人士透露，该系统2011年的重要任务之一,即利用公积金的资金优势加大支持保障性住房建设的力度。

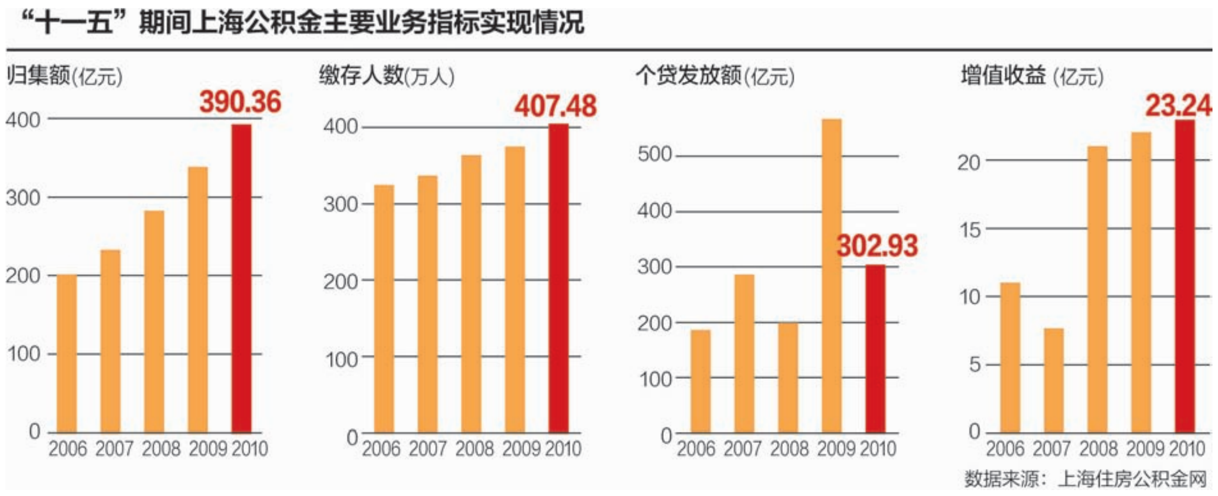
不过,上海市这一动作在全国公积金系统内还是引起了不小的反响。因为按照中央意图,当地并没有位列去年由住建部确定的可以将公积金贷款用于保障房建设的28个城市试点之中。并且,该作法更不符合2002年国务院颁布的《住房公积金管理条例》,该条例明确规定,公积金的增值收益应当用于建立住房公积金贷款风险准备金、住房公积金管理中心的管理费用和建设城市廉租住房的补充资金。

分析人士认为,上海市公积金系统围绕尚景园项目的操作手法,是一种股权投资的模式。今后即便是移交专业机构来运营,产权仍然是上海公积金本身,既不属于贷款支持也不属于债券融资。

复旦大学住房政策研究中心执行主任陈杰说,严格来说,还是应该先修订《条例》再开放公积金用于保障房建设。“个人认为,以贷款形式来支持,收益看起来有保证,但风险过大，我更主张债券方式的融资支持。上海公积金中心收购公租房项目这样的股权投资,需要很成熟的运营模式才能保证收益和风险的平衡,还需要观察。”

> 这笔庞大的资金，追求的可能不仅仅是积极参与到宏观政策，同样有寻求更为稳妥回报途径的需求

住建部公积金司司长张其光告诉本报:“上海的这一做法,只是一种探索。”其表示,中央和地方也未明确该模式是否会成为当地支持保障房建设的主流模式。



“十一五”期间上海公积金主要业务指标实现情况

失落先锋

事实上,公积金中心运作尚景园项目早有伏笔。知情人士透露,2010年,住建部在为公积金增值部分支持保障性住房试点时,上海市政府表现出了浓厚的兴趣。并按照国务院的规定,制作了一份方案,具体的试点在杨浦区,并上报住建部。

知情人士透露,此前,杨浦区尚景园本身就是杨浦方案中的一部分。但该方案很可能是“资金来源问题”,导致上海被排除出试点之外。

根据当年的试点《意见》,利用住房公积金贷款支持保障性住房建设,需在优先保证职工提取和个人住房贷款、留足备付准备金的前提下,可将50%以内的住房公积金结余资金贷款用于支持保障性住房建设。

但作为房产交易和公积金贷款最为活跃的城市之一,当时上海的住房公积金结余资金使用率超过90%。“按照规定算法，上海公积金没有结余资金可以使用。”上述知情人士说,“虽然上海风险备付金很高，但这部分并不属于‘住房公积金结余资金’。”

这一结果,对上海市公积金系统无疑是一个不小的打击。20年前,上海在全国率先建立了公积金制度,并成功将该模式推广至全国。并且,上海公积金管理中心早于2007年底就已开始尝试以公积金增值收益投资廉租房建设。

上海市主要领导在日前的公积金制度建立20周年大会上表示,上海在下一步的探索创新中,要大力支持共有产权房(经济适用房)建设;要大力支持公共租赁房建设,探索利用住房公积金部分结余资金直接建设公共租赁房。

资金的冲动

虽然上海此前在试点中失意的主因在于可供运用在建房上的资金有限,但形势在过去一年中有了较大的变化。

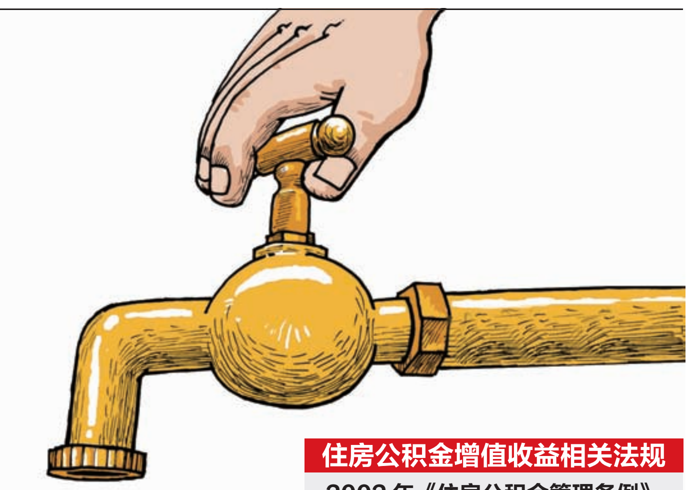
本报获取的资料显示,“由于2009年上海市公积金个贷超常规增长，个贷余额和缴存余额基本相当,表明在满足提取后的缴存额几乎全部用于发放公积金个贷,公积金资金流动性不足的矛盾突出。”

然而到了2010年，中央针对房市的调控政策的效果已然显现:公积金个贷规模回落，个贷余额增速放缓。全年上海住房公积金贷款9.96万户，同比下降46.86%；发放金额302.93亿元,同比下降46.48%。

同时,随着公积金扩覆工作的推进、归集量的扩大,缴存余额稳步增长。上海公积金中心在今年一季度的资金运行报告中说,目前的情况反映出资金的供应大于资金的使用,自去年以来资金流动性不足的矛盾得到了有效缓解。

而另一方面,这笔庞大资金的收益率却不容乐观。去年下半年,央行两次上调住房公积金存贷款利率,今年一季度又一次上调住房公积金存贷款利率。在加息效应的作用下,市场上出现大量住房公积金个人购房贷款提前还贷。

由于加息缩小了存贷款利差,致使一季度业务支出增加和业务收入增加不同步。由于新增贷款减少,而归集量不断加大,致使存款余额比贷款余额多130多亿元。几项因素叠加,使一季度的增值收益同比减少。





住房公积金增值收益相关法规

2002年《住房公积金管理条例》

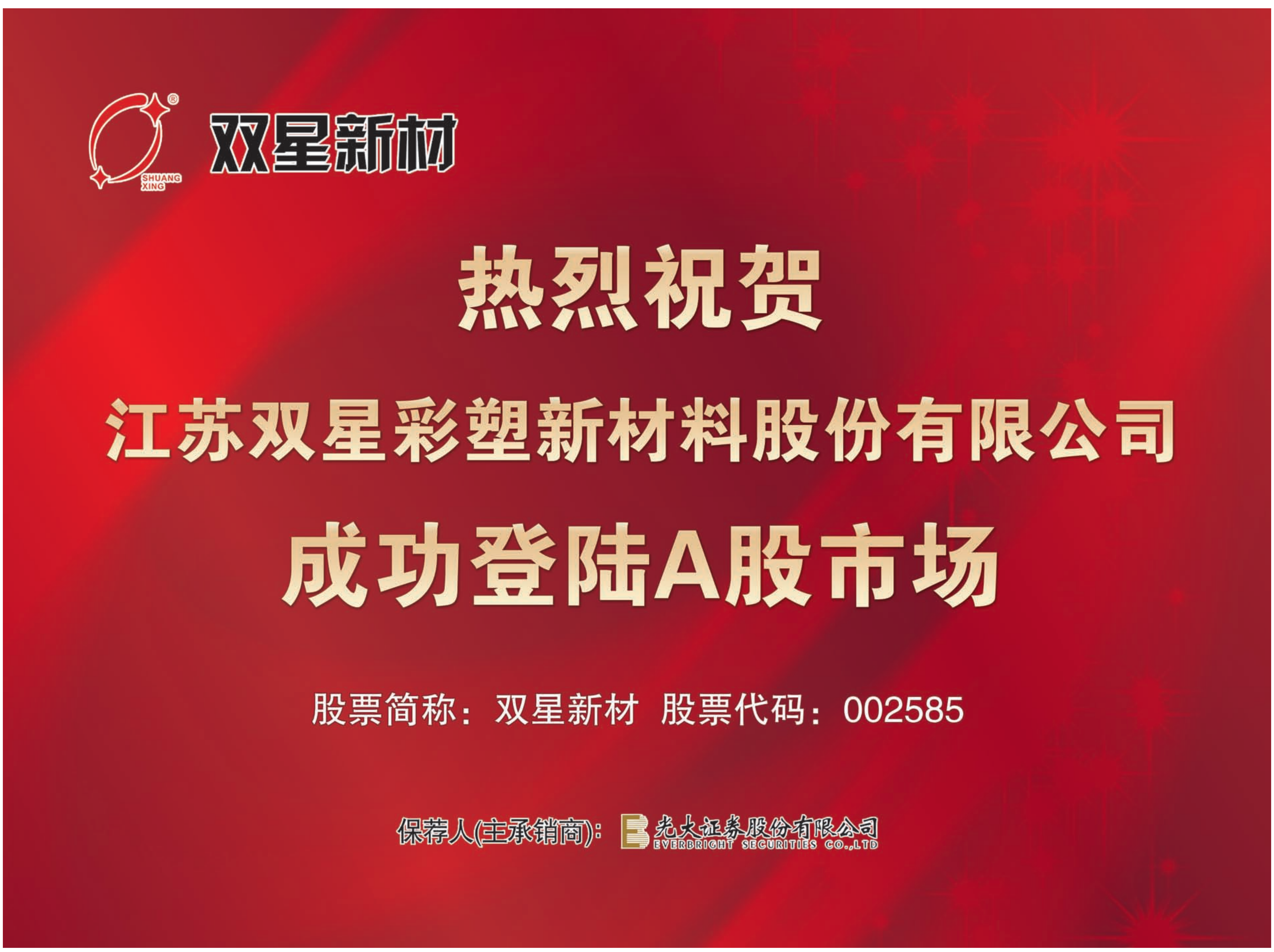
住房公积金的增值收益应当存入住房公积金管理中心在受委托银行开立的住房公积金增值收益专户,用于建立住房公积金贷款风险准备金、住房公积金管理中心的管理费用和建设城市廉租住房的补充资金。

2005年《关于加强住房公积金财政监督管理的通知》

住房公积金增值收益扣除计提住房公积金贷款风险准备金后的余额属于政府非税收入。各级财政部门要监督住房公积金管理中心将这部分资金全额上缴同级国库,实行“收支两条线”管理,并实行专款专用,不得挪作他用。

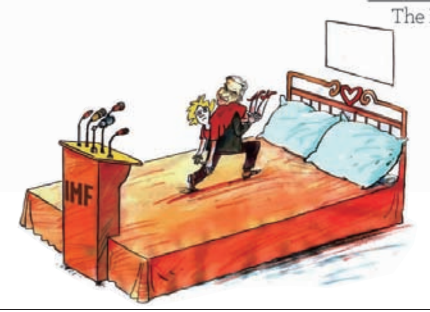
2006年《财政部关于加强住房公积金管理等有关问题的通知》

各级财政部门要监督住房公积金管理中心将住房公积金增值收益扣除计提住房公积金贷款风险准备金后的余额全额上缴同级国库,实行“收支两条线”管理。同时,要确保将住房公积金增值收益扣除计提住房公积金贷款风险准备金和管理费用后的余额,全部用于城镇廉租住房保障支出。



经济观察报
The Economic Observer

商业评论 Business Review



2011.06.06

编辑:张琪 e-mail:zhangqi@eeo.com.cn | 美编:刘会芹



打印机"中国造" 42
奔图成长的关键不在技术,而是如何在这个强手林立的市场突围

职业经理人需要企业家精神 42
公司一旦强势起来,是不是一定会变"邪恶"?

卡恩、IMF与新的世界秩序 43
卡恩事件表明至少现在,全球领导权仍在美国和欧洲人手中

聪明的钱

■ **李翔 / 文**

显然,对于在香港太古广场一家一家店挑领带的卓福民而言,领带的问题很重要——当然,只要关乎他的投资人,没什么问题是不重要的。但,现在重要的是领带。

他是一位已过中年的风险投资人,身材瘦挺,有些谢顶,双目炯炯如同燃着火炬, 一看就知道精力旺盛。他喜欢红色的爱马仕领带。这是他作为上海实业控股有限公司总裁时,在香港被人教育出的"品位"。上实控股上市时,他就佩戴着红色的爱马仕领带出现在香港证券交易所;后来,2009年创业板开市,他佩戴着同一条领带出现在深圳,"以示庆祝"。

但爱马仕不是此刻的选择。因为他要将领带作为礼物赠送的人属马,而爱马仕的标志是一个人骑在马上,"我觉得不好,好像是被别人骑着"。红色很喜庆,可是,"又不能太红,太红就是红得发紫,过了"。

领带的受赠人名叫赵一弘。他在自己创办的公司碧生源登陆香港证券交易市场的那一天,戴上了卓福民挑选的这条红色且有自己属相标志的领带。那是2010年9月29日——这一天也是赵一弘的生日。赵一弘对这条领带的喜爱,可以从他在随后碧生源的一系列重要活动上也选择佩戴同一条领带看出。

领带的故事迅速在纪源资本上海的办公室内传开。他的同事,同样也是纪源资本合伙人的前光明乳业董事长王佳芬开始见人就感叹:"卓总对他投资的企业家的服务才真是无微不至,连上市那天的领带都是卓总帮忙挑的。"

卓福民的细心总是让人称道。他会给喜欢中国书法的人送上一幅名家所写的"一笔寿"作为生日礼物,会在假日安排喜欢佛教文化的被投资企业家去敦煌莫高窟。这个细心的上海风险投资家也是盘点去年成绩时中国风险投资界最高兴的人之一,在2010年有两家他主导投资的公司成功登陆资本市场。而他供职的风险投资机构纪源资本共有6家公司在2010年公开上市,成为仅次于红杉资本的资本赢家——红杉资本共有9家被投资公司上市,其中7家全部由红杉资本的明星合伙人沈南鹏包揽。在2011年GGV投资公司中推出的项目更是可能达到两位数。对于在"最疯狂的年景"中一年也只投资10家左右公司的GGV而言,它可能是中国风险投资机构中退出比率最高的一家。

忙碌的"闲逛"

"2010年我们整体的表现还不错。我想我们要自我表扬一下。其实2009年我们同事大多数人都预期今年会有不错的表现。"纪源资本的合伙人符绩勋说。他是一名谦逊的新加坡人,言语和外表都很诚恳,同时是家庭中的好父亲和一个杰出的风险投资家。

符绩勋最让外人称道的投资,是2000年他在德丰杰全球创业投资基金任职时主持的对百度的投资。百度如今是中国最大的互联网公司。当然,我们也有必要提及,纪源资本也是阿里巴巴的风险投资机构。纪源资本的合伙人吴家麟在1999年就投资了这家中国互联网公司明星中的明星,2004年吴又"带领GGV对该公司进行增量投资,随后加入了董事会"。

想必吴家麟、符绩勋还有他们的其余13名合伙人都已经听厌了别人在介绍GGV时说,吴家麟投资过阿里巴巴,符绩勋投资过百度,这家公司正在努力寻找下一个阿里巴巴或者百度,就好像人们提及红杉资本的迈克尔·莫瑞茨总会说就是这个人投资了雅虎和谷歌,提及约翰·杜尔总会说他投资了康柏电脑、网景和谷歌,仿佛其余时间他们只是在硅谷无所事事地闲逛一样。

不过对于GGV而言,他们的确度过了一段忙碌的"闲逛"时期。2008年3月,符绩勋领衔的寰慧资本同卓福民领衔的思格资本两支合伙人团队合并成立了纪源资本。这家新合并成立的风险投资机构,其合伙人数量和管理的基金规模也因此而扩大——本年度新一轮融资完成后,他们的15名合伙人管理着接近20亿美元的基金(美元基金加人民币基金合计)。合伙人中值得提及的明星人物包括特长在TMT领域的符绩勋和李宏玮,以及从实业转行到投资领域的卓福民与王佳芬。

不幸的是,合并的第一年,这些雄心勃勃想要证明自己的风险投资人就赶上了2008年的金融危机。卓福民自己就曾在一本中国大陆的投资杂志上宣扬中国大陆风险投资市场的"赛点"将至——在网球比赛中,"赛点"是指决定比赛胜负的关键时刻。

后来在回忆这段时期时,卓福民称2008年为"战略蛰伏"——如果换一个不那么好听的词语,那就是"颗粒无收"。尽管无论是在2008年刚刚从光明乳业董事长职务卸任转做投资的王佳芬,还是想要证明两支基金管理团队的合并可以起到资源与投资行业互补作用的符绩勋与卓福民,都号称自己在2008年非常辛苦,但是他们大多数时候都只是观望,卓福民将自己仅有的一笔几百美元的投资称为"不值一提";符绩勋则在这一年同鼎晖及新天域资本共同投资了味精生产商梅花集团。

2009年是他们的投资季——这一年也是符绩勋眼中的疯狂的年景,因为金融危机的出现,让公司价值相对被低估,从而成了投资人狂欢的时刻。2009年值得这家基金拿出来宣布的项目包括符绩勋主导投资的在线旅游垂直搜索网站去哪儿、卓福民主导投资的太阳能公司大全新能源和保健茶公司碧生源。除此之外,还有游戏制作公司久娱网络科技、动画影视制作公司河马动画和全国连锁电子产品服务公司青岛赛维。两支基金合伙人合并的效果也在此时开始显露出来。他们成功地将一家原本只是专注于TMT行业投资的风险投资基金,扩展到消费零售、商业服务、清洁技术与先进制造业、互联网与数字媒体各占投资额四分之一左右的新基金。

> 纪源资本(GGV)试图发现一条别致的投资模式,以此来在众多风险投资机构中确立自己的位置。它们在2010年和2011年上半年的投资业绩似乎证明了这种选择还不错。目前为止,它可能是中国退出比例最高的风险投资机构

接下来是好运。2010年成了合并之后的第一个收获季。尽管符绩勋总会耐心地解释,这家专注于扩展期投资的风险投资基金,最需要的就是耐心——投资人们需要3到5年的耐心来等待自己投资的公司成熟到可以公开上市,但是第一个收获季提前来临时,也并不会妨碍GGV的合伙人们的好心情。

这一年所投资的公司中登陆资本市场的,除了两家美国合伙人投资的企业之外,其余四家分别为符绩勋主导投资的梅花味精、卓福民主导做出投资的大全新能源和碧生源、李宏玮主导投资的总部位于大连的软件外包公司海辉软件。而且,这四家公司分别在四个不同的资本市场登陆:纽约证券交易所、纳斯达克、香港证券交易所和上海A股。

"这对我们的团队来说应该还是一个蛮大的鼓励。"符绩勋可以长出一口气。他和他的同事们已经在2010年证明了自己并不是在无所事事地闲逛。而且,"我们2011年也应该会有8个左右项目能够上市成功,如果加上美国合伙人的项目,会有两位数。"到本文截稿时为止,世纪互联已经成功上市,土豆网众所周知的IPO也迫在眉睫,除此之外还有几家公司正在等待过会。"退出数量我们不算少,无论去年还是今年,应该都是靠前的。而如果从比例上来看,我们应该是最高的。"符绩勋说。



"篮球队"

这家风险投资机构宣称自己采用的团队策略"在风险投资界独树一帜"。或者用他们在上海的几位合伙人如符绩勋和金炯的话说,GGV一直在尝试一种不同的投资方式,希望以多个合伙人同时配合着介入一个项目的方法,来为被投资的公司带来更大的价值,因此也能够在众多的风险投资机构中,形成自己独特的竞争优势。

如果从投资时的团队合作角度出发来考虑,2008年金融危机带来的"蛰伏",至少也给了这家当年刚刚合并成立的风险投资机构以充裕的时间,来让各个合伙人之间彼此熟悉。"我们融合得更好,沟通成本更小,效率更高",符绩勋这样概括这家风险投资机构2009年和2010年在组织上的变化。如果要选择将团队合作作为竞争力,那么一年的无所作为就是有益的浪费。每周中国合伙人们在上海办公室的会议,以及同美国合伙人的电话会议,每一次对投资案例的分析,对每个合伙人关注的企业的共同建议,都成为大家彼此熟悉和了解各自特长、个性的机会。

"现在我们内部讨论的时候会用'篮球队'的概念。很多时候我们都是三四个人做一个项目。这样一个组合其实更好,或者说能更充分地发挥我们的优势。"符绩勋说。在这个球队中,有人是负责组织进攻的后卫,也有积极寻找机会的抢断者,虽然最后的明星是那个将球投进篮筐的人。"一个项目到了以后,我们会派整个团队里面对这个项目最有帮助的人上去,组成一个组合。"团队中的另一个主导人物卓福民如此说。

以2010年上市的梅花味精项目为例,由于GGV同新天域资本的执行合伙人于剑鸣和鼎晖的投资人的熟悉关系,新天域和鼎晖邀请符绩勋和黄榆镔一起到河北去看梅花集团这个投资项目。经过整个团队的讨论之后,GGV在2008年3月同鼎晖及新天域资本共同投资了梅花集团。

"谈成后,当然我们两个做了投资前的调查和投资后的管理工作,但之后我们马上发现,其实王佳芬王总可以在这个项目上起到更大的作用。因为梅花集团主要面对工业客户;而当我们投资时,公司非常希望发展消费者渠道。那么在这方面王佳芬有很多经验。"符绩勋介绍王佳芬是如何加入到这个投资项目的球队中的。

2009年初,符绩勋邀请王佳芬一起到梅花集团去见这个家族公司的创始人孟庆山。孟庆山当场让他的女儿拜王佳芬为老师,希望女儿能够随时向王佳芬请教在公司管理上的问题。"在上市方面可能新天域给予他们的帮助会更多一些,但是在消费渠道的拓展,包括他们遇到的公关危机上,其实我们给予他们的帮助会更多一些。这样,我觉得我们给予这个企业的价值,以及我们的定位和其他投资机构还是有所不同的。"符绩勋说。

在GGV 2010年投资项目中另一个上市的公司碧生源,也使用了同样的模式。GGV集中在消费及互联网领域、投资过一茶一坐和土豆网的合伙人黄佩华发现了碧生源。接着卓福民马上就显露出自己在争取对碧生源投资上难以匹敌的优势。在约见碧生源的创始人赵一弘三次未遂之后,卓福民第四次约见赵一弘成功,并且相谈甚欢。GGV在前来寻求对碧生源的投资的众多风险投资机构中被赵一弘选中。

▶下转44版

打印机"中国造"

■ 林蔚然 / 文

"以耗材为'根据地',向打印机上游延伸,这是一个必然的选择。"45 岁的赛纳科技总裁汪东颖说话简短而坚定,不拖泥带水,这是他一向的做事风格。

从 2007 年开始,赛纳科技以 50%以上的增长速度,迅速占领了全球激光打印机通用耗材 10%的市场份额,成为该行业的全球隐形冠军。据悉,全球兼容硒鼓市场整体销售额近 70 亿元的规模,除赛纳,市场份额达到 5%以上的公司不过两家,一家在美国,一家在欧洲。赛纳的生存法则是:虽然惠普、佳能、爱普生等巨头垄断了全球激光打印机市场,但正如汽车 4S 店低价卖车再赚取维修费用,在打印机业内,"一分打印机,二分维修,七分耗材"的商业模式让耗材素有"印钞机"之称,其利润率远远高于打印机本身。不过即便这样,强烈的危机感仍让汪东颖决定放手一搏。

"耗材并不是一个安乐窝。在缺乏打印机核心技术的中国,这个行业的发展始终受制于人。这个场景就像打印机厂家抛球,耗材厂商拼命地跑着接这个球,无法预知未来,专利和技术问题都是这样。"

汪东颖决定开始新长征——自主研发激光打印机。这在外界看来,是一件近乎疯狂的事情。"做事和做人都不能让别人牵着鼻子走,再难也要做。"汪东颖说这是他做一切事的出发点,"我要杀出一条血路,当时国外同行冷嘲热讽,根本不相信我们能成功。"用了 5 年时间,赛纳终于造出了国内首款自主知识产权的激光打印机。2010 年 12 月,"奔图" 打印机上市时,作为投资方之一,联想控股董事局主席柳传志曾兴奋地表示,中国告别了激光打印机完全依赖进口的时代,跨国公司对打印机技术领域近 30 年的垄断被打破。据悉,作为战略合作伙伴,联想投资曾在 2007 年入股赛纳,成为赛纳的战略合作伙伴。



汪东颖 赛纳打印科技股份有限公司 CEO 本报资料室

印钞机不是安乐窝

1988 年,22 岁的汪东颖大学毕业后被分配到珠海格力磁电担任技术员,对技术的痴迷和钻研让他在一款新产品的研发过程中,发现生产材料与产品要求的技术标准并不十分吻合,并为此与领导发生了分歧,他向领导拍桌子并立下军令状,最后用了不到两个月,生产材料问题得到了解决,为公司避免了很大的损失。"对我来说,技术是一切的基础,有了技术,你的理想才有可能实现。"汪东颖说。

2006 年,汪东颖创办赛纳科技,他看准了生产优质低价的激光打印机通用耗材是个机会,此时,其经营的另一家喷墨耗材的公司已成立近 10 年,转型看起来顺理成章,却也经过了再三考虑。当时,激光打印机市场的产品质量不算稳定,价格也比较昂贵,相关耗材行业市场份额很小,而且都不太赚钱。"当时我想,最初可能会亏损几年,但是再晚进入肯定没有机会。尽管起步很难,但这才是出路。"

激光通用耗材主要靠出口,为了获得国外客户的信任,"除了保证质量外,我们的特点是交货时间快。一个新款订单,别的公司要三个月,我们三四周就能交货,让对手无法赶超。"汪东颖说,公司派销售团队驻扎在世界各地,搜集一手市场信息,一款产品从设计阶段就结合本地市场因素做集中开发,设计出来的产品可以直接开模生产,所以每个都是量身定做。

"我不担心竞争者。"他这样说,"对手可能会在个别产品上有所突破,要搭建赛纳这样的平台很难。"

然而,多年来汪东颖一直有着更大的野心,那就是向上游产业链延伸,自主开发打印机。一位专门从事圆珠笔出口贸易的浙江商人朋友告诉汪东颖,自己工厂生产的圆珠笔芯是以每支 8 分钱的价格出口,为了保证企业能够活下来,每年要生产 15 亿支圆珠笔芯。这对汪的触动很大,"你想想这是什么概念?中国如果一直徘徊在科技含量低的下游产业链上,就永远无法改变代工的命运。"于是,在耗材市场站稳脚跟后,汪东颖决定将理想付诸行动。

保守推进

时隔 5 年,他回忆当年研发打印机时的艰苦场景时兴奋之情仍溢于言表。"中国很少有人知道,居然没有一台打印机是中国人自己研发的,这多么不可思议。今天的中国,已是全球前三的经济体,载人飞船都可以遨游太空了,但一台小小的打印机却把我们难住了。"汪东颖说,"国际打印巨头为这个行业制定了特殊的游戏规则,即将高技术、高制造难度、高成本的打印机主机低价出售,再通过销售高价的打印耗材赚取利润。"

数据显示,2010 年中国市场打印机销量 1000 多万台,但全部出自惠普、佳能、爱普生、三星等国际品牌巨头。虽然中国已成为打印机制造大国,但只能从事简单的组装工作,关键部件和核心技术一直控制在国外公司手中,几大打印机巨头依靠耗材盈利,并利用十几万项专利组成了专利池,让民族企业难以切入,只能从中获得相当廉价的加工费。

2008 年,在完成了大量基础技术和专利储备后,汪东颖开始正式向打印机行业进军。但这一决定几乎遭到了周围所有人的反对,除了董事会,甚至连朋友都站出来劝阻,"这可能是砸进几个亿都听不到响声的傻事。"他们说。

首先,这是一个专利壁垒林立的行业,十几万项专利随时都可能成为后来者的拦路虎。其次,激光打印机技术难度大,从集成电路设计到精细化工的化学合成技术,存在大量技术难题。这些瓶颈曾让汪东颖彻夜难眠。"我反反复复想了几百遍,专门成立了打印机项目组,不断研究、论证可行性,出台了好几套方案。那段时间,其他的会议我可以不参加,但打印机的会议我一定参加。"他要求在打印机项目上以最保守的方式做事,即使技术研发上出现连续失败也要坚持到底,用最足够的资金去推动项目。

最初,汪东颖从专利入手。50 多名"专利研究员"逐条检索分析相关专利超过 18 万条,并以 200 多项自有专利、2 万多项专利授权,构建起行业内最大的专利技术平台,突破了专利壁垒。为加快研发速度,除了珠海本部,赛纳还在日本、美国、上海、北京设立研发中心同步突进。"每个核心部件的研发投入都超过千万元。"汪说。

一年多后的论证结果让整个董事会都很欣慰,即赛纳在通用耗材领域专利方面的积累已经可以突破打印机的专利壁垒。董事会随后布置了可操作性的执行计划:与专利所有人洽谈部分独有专利的购买和使用;组织技术力量攻克引擎的技术壁垒;着手解决微电子和硬件方面的技术难题。

> 汪东颖的决定几乎遭到了周围所有人的反对,除了董事会,甚至连朋友都站出来劝阻:这可能是砸进几个亿都听不到响声的傻事

"奔图打印机从立项到研发成功,需要解决的问题超过千项。比如,如何让打印机更简单易用,我们的研发团队重点要解决当前最流行的软硬件与打印机的匹配问题,光是测试过的软件就有 400 多种,软件测试成员达 100 多人。一个工程师一年内要加班 1000 多小时,相当于 125 个正常工作日的工作时间。"汪东颖对这些细节如数家珍。

绿色模式

然而,进攻一个新的市场绝不可能仅靠单纯的技术驱动。对于赛纳来说,它要面对的是一个新的竞争环境,即全球打印机巨头都在遭受传统打印业务不断萎缩的挑战。在这种情况下,选择只有一个,必须改变赚钱的方法同时创造更多的商业价值。没错,全球打印机巨头们正在经历着从一个打印机厂商转变为一个打印服务公司。"这是一个以无所不在的互联互通为中心的商业世界,用户们越来越关心如何可以随时随地、更为便捷地获得打印服务并节约成本。"道盛奇正管理咨询公司合伙人董少博认为。

"对于一个新型打印机厂商来说,未来打印机的竞争不仅是卖出打印机,而是提供一揽子的解决方案,比如承揽客户的全部打印工作。"汪东颖说,"比起通常的打印成本,我们在通用耗材以及打印机成本的整体服务将使客户打印业务省下三分之一的费用,这是一个积沙成金的故事。"在他看来,能够让奔图真正成长起来的关键绝不仅仅是单纯的技术为王,而是如何在这个强手林立的市场突围。

"未来的发展趋势是打印机厂商提供一个技术服务的平台,这是一种全新的绿色 IT 模式,我们的打印机加上耗材整体价格可以比竞争对手便宜 20%~30%,我们的销售员会给客户计算每年节省多少成本,这就是我们的卖点之一。"北京奔图科技有限公司总经理刘洪告诉我,现在奔图打印机每月的销售是 1 万多台。

"在三大厂商垄断全球 80%市场份额的情况下,作为打印机市场的后进入者,奔图能否成功地占有一席之地,关键在于市场是否留给奔图空缺机会以及一个什么样的机会?"董少博认为,"这个空缺就是'环保'打印机。奔图拥有激光打印显影成像中的碳粉转印技术的自主知识产权,这个核心技术高效地提升了转印率,可以使打印耗粉量只有同类领先品牌打印机的 60%,费粉量更低于市场水平的 11%,而且在打印过程中解决了臭氧排放的问题。占据着公司营业额 1%到 3%比例的打印成本,在经济放缓时尤其会凸显其对公司现金流的重要影响;并且在全球'节能环保'的必然趋势下,奔图如果能发挥低碳环保的核心技术并抢先塑造'环保'打印机的品牌定位,就是它成功进入打印机市场的杀手锏。"

"我们新的机器打印速度非常快。"说到新产品的性能,汪东颖显得很兴奋,他双手平推,模仿起打印的动作,表情像个孩子。"除此之外,我们推出新产品的速度也非常快,比行业内所有企业平均快了约 6 个月。"

万科反思系列 之六

职业经理人需要企业家精神

■ 姜汝祥 / 文

5 月 30 日李开复先生发了一条微博:"公司一旦强势起来,很快就从'宠儿'变成'邪恶帝国'。谷歌 2004 年上市后,2-3 年之内公司形象有巨大的改变。Facebook 看来还未上市,就已经成为'邪恶帝国'了。搜索 Facebook+'邪恶帝国'的结果比谷歌还要高,比微软高快三倍!"

当然,我们并不想讨论李博士用搜寻结果论"邪恶"的科学性,真正引起我们兴趣的,是李博士提出的问题,那就是公司一旦强势起来,是不是一定会变得更"邪恶"? 2010 年万科突破了一千亿,销售面积全球第一,千亿之后的万科会变成什么样?

中国过千亿的公司越来越多,这些公司对于中国企业生态的意义越来越重要。坦率地说,中国目前这一批过千亿或在千亿左右徘徊的公司,对比当年福特、GE、IBM 之于美国,丰田、索尼之于日本,三星、现代之于韩国,我们是应当思考一个问题了,那就是"老大们"如何带好头?

王石之于万科

我曾让王石用一句话来说明他给万科带来的价值,他是这样回答的:"选择了一个行业,建立一个现代企业的制度,打造了一个职业团队,树立一个品牌"。

我继续问到:"你创立万科的时候,想过未来做成什么样吗?或者说,现在你希望未来的万科是什么样的?"王石回答:"当时创立万科的时候其实没有想很多,但在经营万科的时候想得非常多,因为万科处于一个非常特殊的行业,这个行业有着很多众所周知的'潜规则',万科如何成长才能不至于像很多同行一样玩火?因为同时与万科上市的几家房地产公司都差不多消失了,万科如何不消失"?

说到这里王石反问我,在中国这样一个现代化进程中,你说别人都不行,万科就一定行?万科只是中国经济发展中的一分子,很微小也很弱小,我们改变不了环境,但万科这么多年了就是这样一家公司,如果环境是"80%的黑暗 20%的光明",万科就要奔向这 20%,而不是去做权谋在光明与黑暗之间投机。万科在刚创立的时候,做录相机贸易,做饲料也走过很多弯路,也权谋地投机过,但中国经济的发展给了我们很好的教训,那就是在光明越来越多,黑暗越来越少的时候,不要逆流而行,要顺应时代趋势,这就是万科选择做"减法"的原因。

我们也访谈了上百名万科中高层与员工代表,对每一个万科人我都会问一个问题,那就是王石给万科带来什么?你相信王石带来的这些价值能够持续多长?

应当说,我得到的答案有一致的,也有不一致的。一致的地方在于,大家都认为王石给万科带的最大价值是公开透明与职业化,是他对事业的执着的追求。就如同他登山一样,对信念的坚持,这种对未来理想的执着精神,在万科面对困难时感受得最深刻,也塑造了万科人独特的文化气质。不一致的地方在于,这些包含着理想主义色彩的东西,如何适应新形势?

因为从事咨询行业的原因,我经常与中国一大批优秀的企业,如海尔,联想以及华为等公司的高层沟通,我发现,在这些公司中,同样存在着类似的问题,我相信张瑞敏,柳传志与任正非一定在某些时刻感觉到这种孤独,这不仅是一种"高处不胜寒"的孤独,更是一种来自"企业家精神"的内涵,作为创始人的企业家们,你们的精神内涵有多少代表的是你自己,又有多少是代表这个时代甚至未来?

职业管理团队之于万科

新年开始,就传来万科两位副总裁离职的消息,内也很平静,大家明白如果国内有哪家公司最不担心高管离职的话,那就是万科了。王石最得意的也是这点,那就是致力于让一个职业化的团队来管理万科,而不是他个人对万科的控制。

高管离职在万科历史其实发生过很多次,但王石与这些离职的高管保持着很好的联系。我曾与王石就用人问题沟通过,他回答得很简单:优秀的人是社会的,不是万科的。万科要想拥有优秀的人,就要创造一个适于优秀的人生长的平台。

我想,把高管或员工当成社会人,把万科当成可以被社会人挑选的一分子,这是万科管理团队得以建立的最重要的基础思想之一。比如早年的万科喜欢用名校人,特别像北大清华这样的学生。王石对此有过一个解释,那就是名校学生不一定就非常好,但名校学生对就业的公司要求也比一般的学生高,按高标准要求自己。万科很小的时候,找的市场调查公司、广告公司、设计公司等等,大多是国际级的公司,因为他们知道,这是对自身做经营能力与组织文化的投资,而不仅仅是花费。

> 对比当年福特、GE、IBM 之于美国,丰田、索尼之于日本,三星、现代之于韩国,我们是应当思考一个问题了,那就是"老大们"如何带好头?

建立一个社会化的职业管理人体制,在这一点不能不说万科总裁郁亮。财务管理出身的郁亮对制度化规则与数量化管理的特长,对王石所倡导的理想主义追求是一个非常好的互补。

虽然业界对万科股权激励有着不同的看法,但万科这一做法本身有着一个非常重要的意义。万科有理想追求,但万科也是一家上市公司,是一家依靠职业经理打理的公司,在这个意义上,万科既是社会的、股东的万科(这是职业经理人的贡献),同时也是职业经理人的万科(这是对职业经理人价值的评估与回报)。万科探索股权激励,探索的正是这种"职业经理人价值"如何与他们的贡献匹配。万科副总裁一级基本上两百万以上的年薪,相当一部分还有股权,这为万科吸引与留住人才起到了非常重要的作用。作为一家优秀的企业,它的管理层薪酬其实是对他们经营企业的一个评价,如果好人没有好报,伤害的其实是大众。

但是,房地产作为一个特殊的产业,利润率有着某些不确定性,比如涨价带来的利润能够公正评价职业经理人吗?但如果职业经理人的评价与业绩捆绑,谁能够抑制职业经理人对利益的"非理性追求?"正是在这一点上,职业经理人需要的就不再是所谓的规则,而是对企业终极价值的追求了,或者说,在这一点上,万科的职业经理层应当回归"王石精神"。

我想"王石精神"代表的是这样一种企业家精神,他们之所以被称为企业家,是因为他们永远是微小的一群人,他们以追求解放禁锢为已任,他们反对"存在的就是合理的",他们认为"合理的才应当存在",他们把成功当成包袱,把世俗的赞扬当成对过去超越的动力,他们以合理性而不是现实性作为行动标准,就像王石当年面对寻租行贿的协议拿地方式,去选择成长中的白领为目标客户,选择别人不要的城郊结合部打硬仗一样,这便有了今天的万科!

有句话说得好,不知道自己从哪儿来,就不知道自己要到哪儿去!万科从哪儿来的?万科最早的产品是四季花城与城市花园,这一产品位于郊区,定位于城市白领,万科这么做是不得已而为之,拿不到城中心的地,又不愿牺牲自己的价值主张,只好选择郊区。同样,中国最早的城市白领,没钱去买中心区的住宅,但又渴望拥有自己独立的空间,于是万科选择了白领,白领也选择了万科,这便是战略。

一旦万科的职业经理人懂得了这种战略的源泉,未来要到哪儿去就不难回答了,或者说,参照万科的这种选择,中国绝大多数房地产企业如何对待目前的宏观调控,也就简单了。

(作者为北京锡恩企业管理顾问公司董事长,本文不代表本报立场)

卡恩、IMF 与新的世界秩序

金融风云
贾尔斯·钱斯
北京大学光华管理学院客座教授
gileschance@yahoo.com



2009 年当我开始动笔撰写《中国准备好了吗？》(“China and the Credit Crisis: The Emergence of a New World Order”)一书时,全球金融危机爆发已三个月。我当时的感觉是,对于危机之前就已经开始、而后也必将持续的缓慢长期的全球势力东移,危机将成为一种催化剂。然而近日国际货币基金组织主席米尼克·斯特劳斯·卡恩的辞职,出人意料地将世人的注意力焦点从全球实力变化转到了这个国际组织和谁将接替卡恩这件事上。我们似乎已经进入了某个“新的世界秩序”,速度之快远远超过了我两年前的预期。

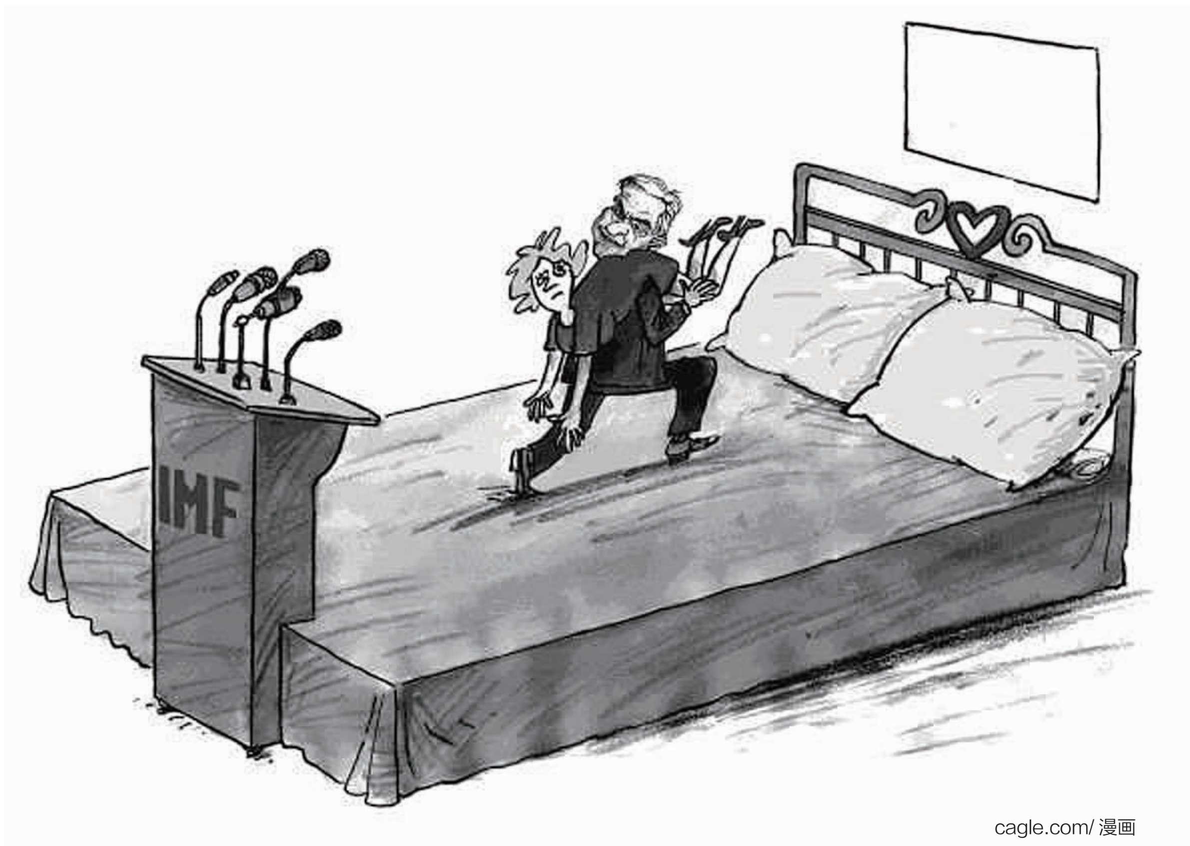
卡恩在纽约一家旅馆因行为不检点受到的指控,一时间成为社会的热点话题。法国各电视台的晚间新闻里,充斥着这位 IMF 前总裁的画面:双手被铐的卡恩,正准备钻进一辆警车;隔日纽约一位法官拒绝了卡恩的保释请求。此事若发生在法国或任何其他西欧国家,卡恩绝不会在等待判决期间,被迫遭受三日囹圄之苦。只要付上一大笔保释金,他就可以舒舒服服地回家了。法国与美国不同,依旧是一个男权社会,女性只需要漂亮得体,相夫教子或者还有份工作。法国人像意大利人一样,通常对男人沾花惹草睁只眼闭只眼。而这次法国人对卡恩事件的震惊反应,并非因后者的私生活被坦露在世人面前——卡恩好色早已是公开的秘密,只是法国社会对此一直视而不见罢了——而是有感于美国司法制度对他的严厉。卡恩若是成功回到欧洲,而不是在纽约肯尼迪机场跑道上准备飞往欧洲的法航班机的头等舱里被抓获,他恐怕今日还坐在总裁的宝座上。

然而,卡恩辞职已是既成事实。他的离开给全球金融管理造成的巨大空洞,凸显国际货币基金组织近年迅速增长的实力和影响。仅五年前,国际货币基金组织还如同一潭死水,里面工作着一群来自全球名牌学府的高级经济学家,日子无忧无虑。这个组织何时起变得如此无足轻重?一个最重要的原因是,它为某一目标而产生,但这个目标却从未存在过。在英国经济学家凯恩斯对二战后全球经济及金融格局的构想当中,世界各国和平相处,主权和经济独立均得到尊重。他设计了一种世界货币,来取代美元、英镑和日元,在全世界通用。他认为有必要建立一个新体系来鼓励各国保持财政基本收支平衡,而国际货币基金组织,将通过调控各国的收支,成为新的国际货币体系的发行、监管及执法机构。它由各国代表组成,独立于各国利益之上,以建立一个更加和平、互助和富足的世界为目标。可是 1944 年时的世界霸主是美国,对于美国人来说,美好世界意味着是全世界都买美国货,美国的势力范围越远越好,而不是为了全球利益而平衡各国间的利益。他们需要美元来为其资金和企业走向世界开路。所以,国际货币基金组织有了,却没有新的国际货币。影响不了世界经济,国际货币基金组织只能给自己找点无关大局的差事做。到 1990 年代,美国成为唯一的超级大国,国际货币基金组织的官员们更无用武之地。

然而 2008 年的金融危机显示,美国维持实力已不光仰仗飞机大炮,更需要财富和钞票。华尔街几近全军覆没的惨况,标志着美国人及其利益统治一切的时代就此结束。昔日发达国家财政状况的恶化,突然使统领世界经济的领导层出现了空缺,必须有人来填补。2007 年法国总统萨科奇为了赶走自己的政敌,任命卡恩为国际货币基金组织总裁,事实也证明卡恩当时确是最合适人选。他的远见、资历和个人魅力帮助国际货币基金组织填补了这一权力空缺。无论是在金融危机期间,还是后来 G20 集团在华盛顿和伦敦召开的各种会议上,卡恩都以当时垂头丧气的美国财长所欠缺的睿智、领导力和信誉,将中国等受危机冲击较小的经济强国,与美国等受创严重的国家聚拢在一起。

卡恩领导下的国际货币基金组织对金融危机的反应,让这个组织从华盛顿 H 街上死气沉沉的状态,走到了世界地缘政治的前台。最近不断加深的欧洲债务危机,更近一步增强了国际货币基金组织在全球的重要性。因为只有说服欧盟各国做出统一有效的艰难决策,才有可能化解危机。卡恩已显示出实现这一目标的领导能力。事实上,他 5 月 14 日被捕时,正准备飞往柏林与德国财长会面,以说服德国接受希腊债务重组。

若是五年前,国际货币基金组织甄选新总裁很难成为头条新闻,如今却引起全球媒体的猜测。美国财政部长盖特纳最近特别强调了迅速确定新人选的紧迫性。应由欧洲人继续担任,还是废弃自国际货币基金组织和世界银行成立以来美国人领导后者、欧洲人掌管前者的传统?2008 年以来,以中国为首的迅速发展的低收入国家的经济实力日益强大。不少人认为国际货币基金组织下任总裁应出自这些国家。其他观点则认为,眼下欧洲面临的财政危机局势需要下一任总裁仍是欧洲人。



cagle.com/漫画

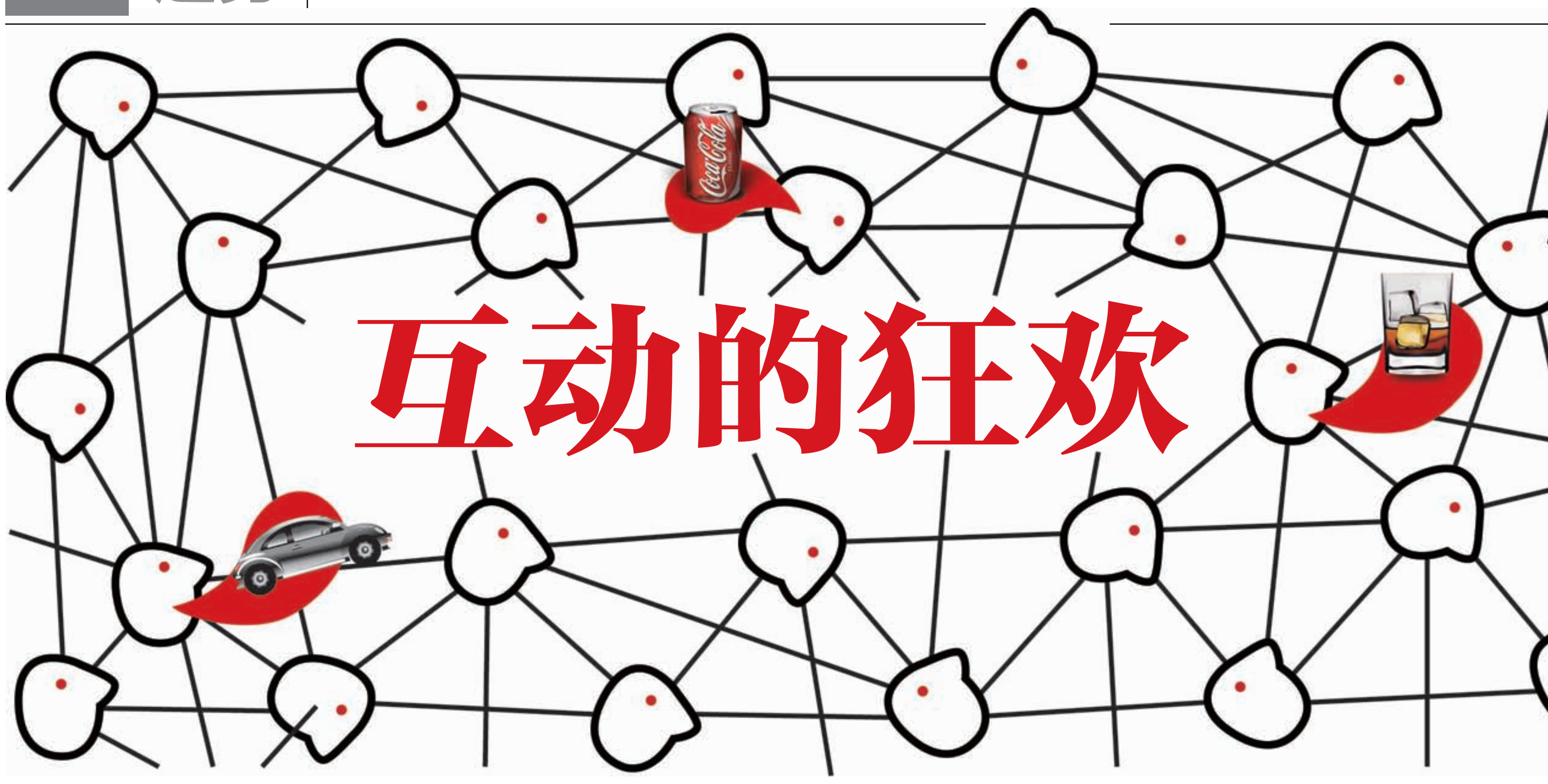
国际货币基金组织总裁任期五年,目前的代理总裁约翰·里普斯基将于 8 月退休。无论谁继任,都需要具备相当的能力,因为除了欧洲财政危机外,还要应付一系列其他重大问题。理想状态下,新总裁人选应该有过管理央行的背景并且政治立场中立,在程序透明的前提下,完全凭资历当选。这也是中国的观点。

可惜,这不是一个理想的世界。国际货币基金组织总裁一职因新近获得的影响力,在任命上已带有很强的政治倾向性。其选举章程规定,任何议案都需要 85%的股东投票通过。虽然去年投票权进行了重新分配,6%的投票权力转给了低收入国家(2012 年生效),美国却因握有超过 16%的票数而依旧具有实际上的否决权。英日两国共占 11%的票数,它们都有各自特殊的理由而经常选择站在美国一边。所以,美国仍然完全可以控制国际货币基金组织为己所用。虽然盖特纳近日也表示应该结束欧美垄断国际货币基金组织和世界银行高层职位的现状,但其目的是希望尽早出炉合适人选,以便马上处理当前的严峻形势。处理国际贸易和经济事务,有谁能比拉加德,这位经验丰富的法国内阁部长更合适呢?她不仅亲历欧洲债务问题的谈判,还在法国作 G20 集团作轮值主席时,参与研究解决全球重大经济问题。

我估计不出个把月,国际货币基金组织新总裁就会出炉。此人不会来自任何一个高增长、低收入的新兴市场国家,而是来自法国,还是一位女性。拉加德女士是位律师,虽然不是经济学家,但她在国际金融界有良好声誉,还是谈判高手。此外还有一些非常有实力的其他候选者,如就职于华盛顿布鲁金斯研究院的土尔其前财长卡麦尔·德维斯,以及墨西哥现任央行行长奥古斯汀·卡斯坦斯,后者已宣称将参与竞选国际货币基金组织总裁一职。然而,要想让非洲、中东、亚洲及拉丁美洲在内的广大的新兴国家与地区,短期内一致推举出一名能代表他们共同利益的后选人,实非易事。改变现状还有待时日。怕的是,等到两三年后欧洲债务危机有所缓解,任命拉加德就任国际货币基金组织总裁一事,看上去就会像老牌发达国家又一场政变。下一次,新兴国家和地区必须团结一致推选一名共同的候选人——也许是个中国人。但是,卡恩事件最终表明,至少在现在,全球的领导权仍掌握在美国和欧洲人手中。(马冰/译)



欢迎订阅2011年《经济观察报》,全年订阅价格132元
各地邮局均可订阅,邮发代号23-327
征订电话:11185 报社咨询电话:010-64209022-1175
书评增刊每月出版一期,订阅用户专享。
理性 建设性
经济观察报
The Economic Observer



互动的狂欢

■ 李晶 / 文

互联网营销需要新的游戏规则。就像世界营销大师菲利普·科特勒所说的那样，当今的顾客在进行消费选择时， 注重的是那些能满足其创意性、群体性和理想性的产品和企业。营销 3.0 时代超越了以产品为基础的 1.0 时代和以消费者伟基础的营销 2.0 时代，它用一种更全面的眼光来看待顾客，把他们视为多维性、受价值驱动的人群，甚至是企业潜在的合作者。

互动的狂欢

“互联网实时化的发展趋势，已经深刻改变了消费者和所有企业所处的生态环境。我们进入了一个“Real-Time”的媒体环境下，企业应该如何转变思维呢？”腾讯公司网络媒体总裁刘胜义举个例子，大众汽车在巴西为推销一款新型汽车在巴西的首都圣保罗赞助了一场很牛的音乐节。大众企业的做法是把很多门票藏在了巴西不同城市的各个角落，然后在互联网上发动大众自己寻找门票。大众汽车宣布获得藏宝地图的方法是用户需要点评大众汽车的新车型，然后当网友点击你的评价达到一定数量后，你就能发现藏宝地点。一时间，这个活动在巴西引起了轰动，大街小巷人们趋之若鹜。

显然，在营销 3.0 的时代，商业巨头们正在挖空心思来制造一场互动狂欢。5 月 19 日，大众汽车推出“大众自造”网络互动平台，即每两个月，大众汽车会从该平台上挑选一些被用户选出的最佳创意，与原创作者一起将合适的想法制作成 1:1 的模型概念车。没错，在这个狂欢节中，大众成为真正的主角，顾客正在成为企业的创意者与参与者。据统计，有 40%的中国网民主动在网络上产生内容，而欧洲和美国的这一数字仅为 20%。

来自上海－奥美互动发布的关于中国社交媒体用户的研究报告显示，社交媒体在中国不断吸引着庞大的用户人群，使得营销利润和新业务投资持续增长之时，一个不可逆转的文化转变也已逐渐形成。一种新式的“分享”精神已经成为网民在线生活的本质所在。报告发现，在社交媒体中，品牌和朋友之间的界限已经模糊，社交媒体用户已经不再区分“品牌(brand)”和“朋友(friends)”。他们只是简单的将这个与他们交流的第三方认作“frands”。

“企业面对市场环境的改变，诀窍只有一个字——“快”。在这个社会化媒体的时代，企业绝对不能像传统广告那样单纯以购买方式来达到目标，这种思维方式必须转变。”刘胜义指出，“吸引这 40%的网民的注意力就是营销，帮助他们实现创意就是一种新型的传播。”

事实上，注意力经济不仅是一场互动狂欢，也是一场体验性革命。比如互联网上流行的一款有关奔驰新车的广告，用户点击后就可以体验这款车的 360 度的转弯以及导航系统、可以任意变换颜色。中欧国际工商学院国际管理学特聘教授约翰·奎尔奇说，客户的洞察力是一切创新的基础，而这种洞察力首先来自于一种体验。

> 营销 3.0 时代用一种更全面的眼光来看待顾客，把他们视为多维性、受价值驱动的人群，甚至是企业潜在的合作者

分享与信任

“除了互动与体验之外，新营销时代的特点是这种体验是被分享的，并通过关系链传达。”互动广告局 CEO 罗藤伯格则认为，“技术已经把社交媒体从理论转化成工具，现在企业通过 Facebook，通过 QQ，通过一些其他社交媒体，大家可以部署一些意见领导人，找到一些潜在的客户需求促成一些消费需求的改变。”

“去年，美国公布了一项调查，美国的大众媒体从 2003 年开始信任度一直在下降。产生这个结果的原因并不是因为大众媒体变得不诚信，而是社会化媒体再去让人们之间传播变得活跃起来。我们在之前的各项调查中看到，所有的信息渠道中，排在信任度第一位始终是家人和朋友的意见。同时网民在对信息是否同时包含了正和负面的信息、是否及时反馈也非常关键。在这个纬度上，社会化媒体其实更加具备被信任的优势。”刘胜义认为，“正因为如此，在新的营销关系中，广告主应该注重关系链配合，在增加信任感的同时，增强传播半径与速度，而这正是立体社交网络的价值所在。”

腾讯公司网络媒体产品部助理总经理刘曜则指出，越来越多的企业正在运用社交媒体，广告预算正在被投入到包括在微博营销、视频营销、SNS 广告、APP 植入中。微博、视频、SNS、无线等已成为企业营销的新触点。在制定营销计划时，企业应针对品牌、偏好、直接效果的预期作出精细划分。

不过，真正让互联网大佬们感兴趣的是在社交媒体背后的商业世界，这其实是一场新的版图的划分。Google 媒体业务部门总经理巴里·萨尔兹曼曾在美国互动广告局举办的一次会议上表示，未来 5 年，75%的显示广告将社交化。事实上，在社会化媒体上，用户可以评论广告，与好友分享广告，甚至“订阅”广告——出现相似广告后用户可以得到通知。

“在中国，社会化媒体用户普遍与品牌紧密相连，他们将品牌和有关讨论作为他们社交网络中的不可缺少的一部分。当每四个用户中就有一个用户正在产生影响，对讨论发起者的投资与影响对于企业来说，比以往任何时候都更具有吸引力。而这也正是腾讯发起整合社交平台战役的动力所在。”刘胜义认为。

日前，腾讯发动了一系列的“闪电战”，而在这背后不仅是一场彻底占领用户桌面的战役，更是一场迈向社交媒体的变革。无疑，腾讯正在为抢占互联网入口进行排兵布阵，从而让自己的社交媒体帝国变得更加无孔不入。

事实上，腾讯所推行的社交媒体转型正在全球大行其道，而其背后则是新一轮的互动营销革命。加拿大学者麦克卢汉曾提出“媒介即信息”的论点，即由于互联网的聚众性以及互动传播特质，让每类网络应用具备了媒介属性。美通社的一份报告显示：在 2010 年，全国 50 起引起舆论关注度最高的事件中 22%都是从微博首发的。

“微博作为腾讯泛关系链中的重要一环，可通过多种权限设置，使得在 QQ、QQ 空间等联络的真实好友在腾讯微博上轻易找到彼此，形成圈子，融入交流。而在立体社交网络中好友关系都是基于真实关系存在，通过关系链推荐，就非常有利于信息裂变式传播。同时，因为微博每个用户的账号都代表着真实存在，代表的真实信息。在这种情况下，微博就得以根据用户属性进行划分与定向，从而更精准地找到广告主想要触达的人群，这就是立体社交网络具有广阔商业前景的主要原因之一。”刘曜说。



聪明的钱

上接 41 版

李宏玮主导投资的海辉软件在美上市时，GGV 的美国团队组成了一个苛刻的小组，模拟投资者对公司管理层提出各种问题。当海辉软件想要在美国收购公司时，初期 CEO 卢哲群甚至不需要飞到美国，而是先由 GGV 的美国合伙人去看看这家公司是否值得或合适被海辉收购。“当他们需要我们的什么资源时，他会清楚地知道该打电话给谁，根本就没有必要打给我。”李宏玮这样描述她投资的公司，“而 GGV 的最核心的观念是，我们的其他合伙人不会因为说这是 Jenny（李宏玮）投资的公司，是她的项目，他们就不去理它，而是非常积极地帮助。”

不同时期由不同合伙人为被投资企业服务的风格也反映在董事会的人选上。土豆网和智联易才的董事会都曾由不同的 GGV 合伙人担任过，因为在不同阶段，不同的合伙人更能提供价值——可能是更熟悉将要上市的市场，可能是更善于沟通不同投资者关系，或者是能引入不同市场的经验。“我觉得我们的团队跟其他一些 VC 和 PE 机构不同的地方，就在于我们的团队组合，在于我们的篮球队的概念。当我们投资了这些企业时，我们可以给他们一些不同的见解，包括管理上的梳理。”符绩勋说。

“每个合伙人带来的行业的网络和资源是不同的。王佳芬王总在快速消费品领域肯定比我们更懂，虽然我也吃，我也喝，但我没有从投资人的角度看过 1000 家公司。他们看过。我在服务外包行业，基本上想融资的公司都看过，上千个都有。”投资了海辉软件的李宏玮说。当海辉软件想要寻找某位快速消费品行业的客户时，这家公司的管理者会毫不犹豫地对李宏玮要求，希望能够认识王佳芬，利用王佳芬的资源和对这个行业的认识来判断自己的客户方案是否可行。

这也是 GGV 想到的应对竞争的方法，在符绩勋看来，风险投资的竞争在日趋激烈，甚至已至白热——这个看法也被大多数人持有。这个市场经历了 2000 年至 2005 年的发现期，所有风险投资机构都开始相继涌入中国大陆公认的辽阔市场。一些风险投资人也在这一阶段成为公众眼中的明星。而到了今天，尽管经过了 2008 年的低谷，“这个市场还是很活跃，活跃到了贪婪大于恐惧的地步。钱很多，无论是人民币基金还是美元，竞争非常激烈，有一种感觉是买家多于卖家。这时钱已经不能满足企业家的需求。”风险投资人舒适的黄金时代似乎已经过去，那时代表着资本的风险投资人可以在自己位于上海或北京黄金地段的办公室等候着拿着商业计划上门的创业者。而现在，“无论他在哪里投资人都要去找他”。“因此更多的时候，我们需要给他们钱以外的东西。这个时候，我们的‘篮球队’的概念，就能够给予企业家多个层面的帮助，无论是帮他们梳理管理，还是对战略的理解。”符绩勋说。

“成功有众多父亲，而失败只有一个母亲。”在用自身经验来比较 GGV 目前的团队投资模式同他经历过的主流的个人主导投资模式的优劣时，符绩勋如此说，“很多东西都需要你自己来做，尤其是早期，孤军作战的感觉。过会（指合伙人会议讨论是否投资）时，你非常希望能够通过，但合伙人会提出很多疑问。早期的时候是孤儿。一旦到这个项目相对比较成功的时候，大家都举手说，我来帮你吧。”

这也造成了投资人的流动。“如果做得很成功，反而想自立门户。因为他可能会抱怨利润分配，同时团队之间也没有依赖与合作。只要一个合伙人觉得利益分配不平衡，他就会离开，自立门户。当然它得到的好处就是个人的满足感会更大。做成了就是你的。”

当然，团队并非毫无缺点。符绩勋和卓福民都承认的一个缺点，或者说“最大的难题”就是决策。在投资委员会或者合伙人会议做出投资决策之前，这种模式会比通常的投资模式多了“一道坎”，就是团队必须首先达成共识。“如果每个人都有不同的方案，可能这个项目就做不成了”；或者在需要迅速做出决策的项目中，团队的沟通成本也让它在投资前的决策上形成劣势。

“这时候他们最需要你”

“他们真正可以随时在早上 3 点钟打给我”，李宏玮说。在一次被投资公司的收购案上，她在凌晨被叫起参与谈判，而这两家公司一个在中国，一个在美国，“他们需要一个人懂得双方的语言”。她目前是 6 家公司的董事，同时诚实地说当她在同一时间段做超过 10 家公司的董事时，“开会都开不过来了。”

这种被需要感和信任感让修战斗机出身的李宏玮颇为自豪。GGV 能够帮助被投资的公司提升价值。这是 GGV 一直宣称自己拥有的竞争优势。“那些仅仅是在上市之前做融资的，仅仅是钱的问题的公司，他不会希望我们去烦他，这也不是我们要钓的鱼吧。从战略层面上，一定有些东西不适合你做。”

帮助被投资公司提升价值，往往就需要赢得被投资对象的巨大信任。“我们接触的很多企业家是很寂寞的。表面上他所有事情自己都可以把握，因为他需要表现出这种自信。但是他心里明白可能已经遇到问题。没有一个企业是一帆风顺，这时候，他会打电话给谁？他觉得谁最能了解他，可以听他抱怨辛苦？”李宏玮说。

“从企业来说，如果现在接到两个投资意向，要选择，价格也大致类似，他一定会选择他觉得可以比较坦诚，三更半夜还会接他电话的那个人。我觉得一定会是这样的。这是一个重要的差异化。”李宏玮在对自己的介绍中，称自己的业余爱好包括跟企业家外出活动。

李宏玮对海辉软件、卓福民对碧生源以及符绩勋对去哪儿的投资，都体现出 GGV 帮助被投资对象提升公司价值的竞争优势。李宏玮帮助海辉软件梳理这家公司的长远战略，“你是想做一家 2 亿美元的公司，还是想做一家 20 亿美元的公司”，她帮助海辉从一个单纯的对日本企业的外包服务提供商变成一个客户范围包括美国、日本和中国大陆的软件外包公司，她还参与公司重要人员的招聘。

符绩勋对去哪儿网的投资建立在对方对他在互联网的洞察与管理认识的需求之上——他会把百度与去哪儿网遇到的问题做比较，跟公司的两个年轻创始人分享自己在百度任董事时的体验。去哪儿网的创始人之一戴福瑞会问符绩勋，做一家市值 5 亿美元的公司的 CEO，需要具备哪些条件。

卓福民希望能够在公司的领导者尚未认识到公司需要完善的地方时，就能够帮助被投资企业发现问题，并且解决它。从最初携带医药专家去拜访赵一弘，同赵一弘谈论碧生源的产品研发问题，到投资之后帮助碧生源收购从联合利华理智创业的蔡亚创办的公司健士星，卓福民一周都在努力帮助碧生源完善公司在产品研发上的实力，弥补公司产品过于单一的瑕疵。

很多时候这种价值也体现在对公司领导者的心理按摩上。在这一方面，心细如发，同时又拥有丰富商业经验、交游广阔的卓福民自然格外擅长。当 2010 年 3 月大全新能源第一次上市被中止时，大全新能源在纽约参与路演的高管们都很难接受这一事实，毕竟他们已经为此做了太多工作：邀请的嘉宾都已到场，他们坐着包租的小型飞机也已经辛苦地在不同城市中飞来飞去几次去见投资者。此时卓福民现身扮演了一个安慰者和鼓励者的角色；他讲述了复星和中海油同样的第一次上市中止的经历，当然也讲述了复星和中海油成功上市时惊人的成功；一方面他轻描淡写地说今天的沮丧实在不算什么，另一方面他又向有些灰心丧气的企业家描述美好的明天。

他回忆起当时纽约下着雪，整个城市似乎都很阴沉，所有人的心头都很压抑，“这时候他们最需要你”。

黄万里的悲壮人生 51
我不能看着就要祸及农民而不说话。至于为此而付出的沉重代价,我一生无悔
关于中国现代化发展的思考 46
今天中国最大的信心就在于民间的创业和企业家精神
大刀阔斧改汇率 47
央行不惜动摇币值来守汇率稳定,代价过大,非改不可
我的葬礼喔 49
所谓普世价值,是在这个世界上生活的各个民族的共同贡献



与有远见的你一起洞察未来 嘉实基金 远见者稳进
嘉实基金 Harvest Fund

| 民主与革命 |

俄国历史上的“第三种知识分子”及其社会实践(上)

■ 金雁 / 文

“第三种知识分子”的形成

19 世纪 70 年代,俄国以平民知识分子为主的“行动者”曾试图发动农民掀起反沙皇的“直接革命行动”,他们动员数以千计的大学生、医务人员、教师、经济学家和统计工作者纷纷离开城市“到民间去”,从事民粹主义的革命宣传。然而农民对他们的热情报之以冷淡甚至仇视,很多人在农民的检举下被捕。仅 1873-1879 年间,因“社会革命宣传”案件而受审判的人就有 2500 人。在“上层黑暗、下层愚昧”的夹击下,“到民间去”运动遂告失败。1880 年代初“民意党”被镇压后,俄国知识分子迅速发生分化,一部分接受马克思主义,寄希望于城市无产阶级,成了后来的社会民主党人,但是因为他们大多流亡在外,对国内的影响日渐减少,而在国内活动的主要是“民意党”的敢死队员,他们把暗杀“反动的”政府要员的恐怖活动作为“必要的和必然的”斗争手段,公开提出为了应对残酷镇压,要以自我牺牲的暗杀来唤起“周围人眼中的革命政党的威信”,以“杀人犯”就是“民族英雄”为口号转而从事恐怖活动。

然而更多的宫廷官员和体制内知识分子拒绝这种激进,除了那些完全依附于体制的既得利益者(按俄语中的用法,这种人即便是有学问的专家,也不被叫做“知识分子”的)外,那些仍然对现状不满的人也主张在保持沙皇专制体制不变的情况下进行自上而下的改革。但是在随之而来的“反对时代”中,他们实际上做不了什么,于是成为那时文学笔下的“奥勃洛摩夫式的”无所事事者,即所谓“多余的人”(冈察洛夫于 1859 年创作的小说《奥勃洛摩夫》,塑造了一种无所事事的贵族典型)。

而不同于上述两种观点的第三种人则认为,需要总结经验、突破狭隘的激进主义意识,要避免革命和恐怖主义的灾难,就要另辟蹊径找到能够从根本上解决俄国问题的途径。他们认为,俄国无产阶级力量薄弱和农民中传统的皇权主义思想,恐怖活动只会加剧以暴易暴的恶性循环。1881 年民意党人在七次暗杀亚历山大二世后终于得手,炸死了沙皇,沙皇政府中止了拟议中的改革方案,统治集团内部的保守力量得势,上层的改革意愿被吓退,出现了“反动”浪潮。反对恐怖活动的知识分子对此产生了自责和愧疚感,在他们看来,对狂热的革命“民粹派来说,社会主义是一种宗教”(切尔诺夫:《伟大的俄国革命? 立宪会议主席回忆录(1905-1920)》莫斯科 2007 年,第 410 页),这种割裂社会的局面在俄国已经被“分裂运动”演绎了 200 多年,即便能够从体制上解决权力变更问题,也难以改变俄国文化的“不对称性”和“被管制社会”的致命弱点,社会变革要远比制度变革更复杂,这项长远细致的工作是不可能一蹴而就地通过“革命的方式”实现的。

于是他们提出新的长远的“行动模式”,即破除“政权万能论”和精英领导群氓的思维模式,抛弃一次革命就可以一蹴而就地改变世界的英雄主义的激进乌托邦的肤浅思想,“迷恋于街头政治的社会主义极端派的危险性还没有被世人察觉,革命斗争是有害的。……我们社会的主要毛病在于它过分热情,过分倔强,过分直率地表达自己反对现存制度的愿望。”他们认为,在不具备革命前提的情况下,可以姑且对上层集团采取“有限忍耐”的态度,把注意力转向政权以外的社会层面,为促进个人的“自主意识”成长和建立起“自我负责”的公民社会做努力,改变社会组织资源的被动状态,转向“具体的实际工作”,从身边的微不足道的“小事”做起,以“切实可行”方式关注底层,在政府允许的范围内展开地方自治运动,建构起一个可以上通下达的桥梁。他们表示既不做“奥勃洛摩夫式的”“多余的人”,也不做“英萨洛夫式的”无政府主义者(1862 年屠格涅夫小说《前夜》中的无政府主义的“愤青”式人物形象),而是要在现有的政治舞台的框架内尽可能为社会创造出一种良性互动的发展平台。他们明确表达了温和自由主义的一些基本理念:“我们在想,如何在整个社会机体不受震撼的情况下进行农民改革,实现公民权利,建立相应的制度如地方自治、有陪审员的审判等,我们希望把良心和自由引入这个国家,取消和至少放宽书刊检查制度”。从此“第三种人”开始与那些“直接卷入政治”的知识分子平行展开了重新自我定位的另一种选择,他们通过开启民智和大量的社会工作以迂回的方式以合法渠道为大部分不愿意卷入“革命恐怖”活动的知识分子创造“非暴力的活动平台”。也有研究者把这一类知识分子称为“跳出了‘纯粹思想’和‘介入现实政治’”二元模式的“实证主义者”(洛斯基:《俄国哲学史》浙江人民出版社 1999 年,171 页)。

他们与开明贵族联名上书沙皇,要求建立地方自治机构,1864 年 1 月亚历山大二世颁布“省县两级地方自治法令”,从此开启了俄国“第三种知识分子”的活动高潮。一批脱离了政治活动的知识分子纷纷进入俄国各地的地方自治局,形成了所谓的“地方自治局工作者”群体,开始促使俄国向公民社会演变。以前苏联时期的历史教科书只是把他们当作“投降派”、沙皇政府的“附属物”而缺少客观的评价,列宁虽然有时也承认“对地方自治反对派的活动不能低估”,(《列宁全集》第 2 版,第 17 卷,255 页)但是他总体上是把地方自治局和“第三种人”定性为“专制政府机器”上的“第五个车轮”,说这只不过是沙皇统治集团“自家人内部的争吵罢了”,如同“夫妻吵嘴,只当开心”(《列宁全集》第 2 版,第 5 卷,46 页),并对此大加鄙薄和讥讽。而实际上“第三种知识分子”是俄国“地方治理”(земтсво 一般译作“地方自治”,而“地方治理”似乎更准确)先行者,正是他们为实行立宪不懈努力,才有了俄国地方治理的长足发展,才有了 1905 年“二元法制”下君主立宪的《十月十七日宣言》,并建立了其后的反对党活动平台。

“小事理论”的提出

俄国的“第三种人”认识到,“到民间去”的民粹派运动之所以失败,主要是因为知识分子与人民之间的隔阂,民众在“好沙皇”传统的影响下,对高高在上的知识阶层充满了不信任。同时民间社会的发育不良,使俄国社会呈现出 U 字型的割裂状态。别尔嘉耶夫曾说,“俄国上下层之间的鸿沟有 600 年的差距,这一时间差是俄国社会发展呈现病态并阻碍俄国社会正发展的根源所在”。俄国社会差异性过大,上下两个阶层彼此缺少相互理解,是导致下层民众对最高政权依赖的根源之一。因此必须改变现状,使俄国社会走上良性改革的轨道。

曾经的民粹主义者阿勃拉莫夫(1858-1906)在 19 世纪 80 年代首先提出“小事理论(теория малых дел)”,他在《俄罗斯思想》、《俄国导报》、《莫斯科电讯》等媒体上大力宣扬夺取政权之外的“小事理论”,并自诩为俄国知识分子运动“方向”的“校正点”。阿勃拉莫夫说:“所有以前俄国的思想流派,无论是西欧派还是斯拉夫派以及随后的社会主义派,都曾被肤浅的播撒在人民的处女地上,但却未曾深入人民的灵魂深处,因此我们的人民完全不受知识阶层的影响”。但其实我们虽然一时并不清楚俄国社会要什么,但是知道“我们能做什么”。在俄国,“空谈家”与“实干家”的分野一直就存在,过去“实干家”所做的事情主要就是以“颠覆政权”为目的的“干革命”。如同车尔尼雪夫斯基曾借小说《序幕》主人公的口说;“我对改革漠不关心”,我们的目标是推翻政权的“干革命”!而现在阿勃拉莫夫强调要放弃这种不切合实际的“宏大叙事”,与其鼓动革命、搞恐怖主义的暗杀,引起统治者的反弹和社会内在的混乱,不如脚踏实地为社会“做实事”、“做小事”。此言一出就在俄国知识界引起了很大的反响,很多人认为这种反思比较起以往在革命思想陷入了危机后的“检讨策略失误”更为深刻,可以从根本上解决俄国上下层之间的“文化不对称”制约,以一种非暴力、“更文明”和“超阶级”的方式整合社会,将可能重塑民间社会,从根子上解决俄国问题。

> 实际上“第三种知识分子”是俄国“地方治理”先行者,正是他们为实行立宪不懈努力,才有了俄国地方治理的长足发展,才有了 1905 年“二元法制”下君主立宪的《十月十七日宣言》,并建立了其后的反对党活动平台

紧接着,民粹主义理论的反思者尤佐夫·卡布里茨(1848-1893)在 1882 年写的《民粹派的基础》又进一步指出:“社会是由活生生的人组成,社会体制变革从来不是某个伟大者振臂一挥,而是要历经无数次的尝试和失败,这个尝试和失败要以人的生命和鲜血为代价。作为俄国人民的良心,知识分子的使命未必在于要指出一条多么光明的道路,相反,是要从自身做起,在原来的基础上修修补补,从而使人民少付出一些代价,少流血,这也许就是新时代的真正的任务。知识分子要拒绝做好高骛远改造社会的大事,开始学会从身边的事做起,一点一滴地从小事出发来改革社会”。他指出,“这些小事既不能得名又不能获利,但从这些小事中可以建立起千百万人的生活,这些小事决定了许许多多人的福利和生活”。“我们既不是颓废派也不是革命派,而是‘实事派’”。很快,“小事理论”的“实体主义”就成为既反对激进革命又不愿与沙皇当局同流合污的“第三种”知识分子风靡一时的“方向标”,促使许多人在思想上和行为模式上发生彻底转变。

做“小事”的倡导者认为,既然现阶段在政治领域里难有作为,“社会革命”的激进行动目标一时达不到,即便达到了也未必能跳得出车尔尼雪夫斯基倡导的“合理利己主义”的权力轮回,而恐怖活动只会造成一种“镇压—恐怖—再镇压—进一步的恐怖报复”的“双输结果”,不如退而求其次地脚踏实地从事一些实际工作,从“小处着眼”帮助农民,缩短俄国社会的差距,在有利于农民的实际工作中帮助农民开阔眼界、提高农民的文化水平、增强俄国社会的组织能力和提高农民的宪政意识。

▶下转 47 版



经济观察报 The Economic Observer << 2011.06.06
编辑:林密 e-mail: linmi@eeo.com.cn 美编:赵刈

关于中国现代化发展的思考

■ 陈东升 / 文


陈东升 作者 / 供图

我有一个并未成型的关于中国现代化发展的思考。这个话题源于在亚布力举行的中国企业家论坛,因为我们曾在亚布力讨论过中国和平崛起的话题,后来我慢慢思考而形成了一些观点。我并不是学历史的,只是因为业余爱好喜欢思考一些问题。

鸦片战争是中国落后的结果,也是觉醒的开始

中国模式是中国思想界最大的争议,存在很多争论和不同看法,应算作最高的学术命题。我的理念之一是:鸦片战争是中国落后的结果,也是中国觉悟觉醒的开始,所以我认为中国的现代化之路是从鸦片战争开始的。

我们经常讲历史上出现过三次盛世:秦汉时期的文景之治、隋唐时期的贞观之治以及清代的康乾盛世。其实,康乾盛世只算半个盛世。明朝早期,郑和下西洋后,不到 80 年,哥伦布开始航海。西方就是从那时开始发生了深刻变化,从航海、文艺复兴到工业革命,再到我们经常讲的现代西方三权分立的民主社会。

1840 年,英国工业革命形成,而中国乾隆皇帝逝世的时间是 1795 年,相隔不到 50 年时间就发生了鸦片战争。康乾盛世只是在西方还没有到中国来的时候出现的盛世,那时的中国还是一个传统的农业文明盛世,实际上相对于世界来说是衰败的,因此 1840 年鸦片战争是中国已经落后的结果,而根本不是落后的开始。而且,鸦片战争使得中国真正开始进入现代化,开始跟世界融合、跟世界打交道。这是我的第一个观点和命题。

转型和儒学贯穿中国社会发展

从 1840 年到今天,一直有两条主线贯穿中国社会,引领社会的发展,一条主线是社会转型,一条主线是东西方文化的碰撞。

第一条主线是社会转型,其核心体现就是我们讲的革命、革新、改良或改革。当时最血腥,或者最彻底的是"革命"这个词;最温和的是"改良"这个词;今天我们用"改革"这个词。社会在急剧的转型过程中可能摆到左边,也可能摆到右边;可能是用革命的方式、也可能用改良、革新的方式。从 1840 年至今 170 年,中国的社会转型还没有完成,因此社会转型是贯穿并引领中国社会发展的主线之一。

第二条主线是东西方文化的碰撞。儒家学说从汉代董仲舒开始成为官方哲学,最后形成一直贯穿的主体思想体系。中间还有程朱理学、王阳明的"心学"等思想,但总体还是以儒学为核心思想体系。但是当西方科学民主思想来到中国时,发生了激烈的碰撞,所以中学和西学这两种思想力量的交织到今天还在继续。湖北张之洞曾提出"中学为体,西学为用",五四运动是打倒"孔家店",彻底否定了传统。今天新儒学崛起,中国思想体系和西方体系仍在碰撞,还没有最终尘埃落定。因此,我认为影响中国现代化最核心的两个力量,一个是社会变革、一个是思想体系。这是我的第二个思考和观点。

解决中国问题的根本在于思想制度层面

第三个观点,人类在进行现代化演进的过程中有一只看不见的手,有一个逻辑在那里,它是循序渐进的。1840 年的洋枪洋炮打开了中国大门,我们认为需要学习西方的这些技术,所以就开始了洋务运动。洋务运动是如我们今天看到的技术、经济层面的改革。但是甲午战争的失败让人们产生了更多的反省。反观日本的明治维新,花了 30 年时间,日本基本崛起,而后由于甲午战争、日俄战争而发了大财,日本才彻底崛起。日本崛起用了很短时间,明治维新是在学习西方。

甲午战争使得中国的仁人志士认为中国的问题还是要解决制度的问题。康有为、梁启超为代表的维新派发动戊戌变法,走君主立宪的道路,但还是保持传统,根本没有推翻满清的体制。戊戌变法失败后,爆发了辛亥革命和五四运动,五四运动上升到了更高的层面,从技术层面到制度层面,再到精神层面。

什么能解决中国的问题?其实根本要在思想制度层面解决。五四运动的"反帝反封建"意义是我党在革命后的一种总结,五四运动的本质就是"德先生"、"赛先生"、"打倒孔家店"。五四运动,是中国现代化 170 年历史进程中的最具分水岭意义的一个事件。它彻底否定传统、全盘西化,开启了又一个现代的中国。今天中国的逻辑就是从"五四运动"演绎而来的。

其实西方列强并不支持孙中山革命,只有苏俄支持,黄埔军校也是由苏联人出资建的。国民党、共产党这两个党都是鲍罗廷作为顾问。两党实际上是相辅助的。孙中山所倡导的国民党三大口号就是联俄、联共、扶助农工。这两党都是按照列宁的国家理论、政党理论建立的,就是我们所说的党国制,党是至高无上的,党领国、领军、领政、领民,所以中国就走向了一条党国道路。

从五四运动、私权的党国,再到后来的新中国。其实非常简单,就是这样三大模式。这就是根据我的理解而进行的历史梳理。

两个版本的现代化

中国历史从 1949 年到今天的核心是什么?我的观点是,中国经历了两个版本的现代化。

1949 年后,基本上是全盘的苏联模式。在文化大革命之前,中国 150 多个项目的工业体系基本建立起来,目标是要建立一个大国,研制原子弹、氢弹、人造卫星。在文革中期还有一个三线工厂,是我们把苏联援助的这些项目消化吸收后,进行的复制。

我们把意识形态抽象掉,建国后的前 30 年,这种苏联版本的现代化基本上是以公有制、计划经济为主,然后用工农业价格剪刀差来完成工业的资本积累。比如当初需要用布票、粮票,还要勒紧裤带来积累资本,这是在一个封闭的经济体系中。很多人问,我们那时候为什么不开放?那时候开放可行吗?当时的世界,已经形成两大对立阵营。中国去参加联合国会议的时候,国库里拿不出一张美元,因为西方对我们都是封锁的。不要忘记历史,当年中国就是从这样一个历史走来的。

当时,苏联版本的现代化已经走不下去了,其实,苏东也在探索改革、中国也面临新的选择,邓小平提出了改革开放。中国人革命的目的是要国家富强,穷社会主义不是我们想要的,这是最大的核心凝聚力量。现在回过头看,邓小平改革的时候,比今天要再一次改革简单得多,因为那时没有任何利益集团。毛泽东时代的整个中国社会很简单,共产党的干部 25 级制,一级工资 400 块钱,25 级的工资大概是 25、30 块,工人有 8 级工资制,所有的财产都是国家或集体的,没有任何一分钱的私权,那个时代是一张白纸。

经济学中讲发展,基本的就是生产力的三要素。首先,人力资本从何而来?每次现代化的大运动,都伴随着一个智力吸收的过程,就是留学生运动。毛泽东时代,大家都到苏联东欧社会主义国家留学,解放后这些人全部回国来建设,我们的人力资本也是这样的形成过程。第二,资本如何来的?毛泽东时代的中国是在一个封闭的体系里,只能用工农业价格的剪刀差,来完成工业化建设。第三,我们的技术从 156 个项目中获得,用的都是苏联、东欧的技术,156 个项目相当于现在成套设备和技术的引进。

从毛泽东时代到我们今天的这个版本的现代化,中间有一个过渡时期。

1970 年代,是中国最诡秘、最具变化、最波澜壮阔的年代。1971 年林彪坠机身亡,意味着文革的破产。1972 年尼克松访华,中国再一次跟西方结盟,形成了一个新三角关系。整个世界的格局,从 1972 年尼克松踏上中国的那一刹那,就开始演绎了,就是中美联手对抗苏联——苏联的倒台——社会主义阵营的瓦解。

1976 年又是关键的年份,毛泽东的去世意味着中国一个时代的结束。当时打倒四人帮是最重要的任务,当然还有更重要的——从 1978 年三中全会到 1989 年的那个时期。从 1970 年代初到 1980 年代末,这近 20 年实际上是开始演绎从苏联模式向西方模式转变的又一次转型,其实这些年是一个过渡转型的时期。改革开放 30 年有点像从 1840 年到辛亥革命,开始也走技术和引进外资的路线,之后开始在制度上学习。今天,中国又站在了另一个改革的关键路口。

> 今天创业的浪潮,企业家精神在中国完全社会化的情况下形成这样一个浪潮,就像当年革命洪流一样浩浩荡荡,谁也阻挡不了。因此今天中国最大的信心就在于民间的创业和企业家精神

"两个改革、三个遗产"促成中国三十年经济高速发展

关于改革开放这 30 年,我有自己的一套看法,改革开放 30 年最核心的是两个伟大改革:第一个是宏观的价格改革,建立了社会主义市场经济体系;第二个是微观的所有制和产权制度改革,建立了现代企业制度,成长起一个社会经济发展的核心力量——企业家阶层。

企业家的代际有三个划分。1992 年之前没有现代企业的法律制度,那时候的企业基本上是戴"红帽子"的集体企业、乡镇企业、国有企业。到 1992 年后因为有了"有限责任公司"和"股份公司"条例,中国创建企业开始进入一个制度化的阶段。再到海归派引进西方现代企业创始人和期权制度、填补了企业家财富积累制度在中国的空白,完成了中国的现代企业制度建设,这是一个漫长的过程。

因此,价格改革、所有制和产权制度改革是中国这 30 年的两个最大改革。我认为今天中国经济的成功,这两项改革是先决条件。如果没有进行市场化的改革,没有建立市场经济体系,那么今天中国所有的改革都无从谈起。仅仅有市场经济,而没有私营经济、没有产权和所有制的改革,就不会有今天企业家群体的崛起,也没有今天整个经济的蓬勃生长。

上述两个改革的成功是基于中国过去的体制留下的三个重大遗产:

第一,从中国历史上来看,在某个乱世后,乱世的终结者基本上会建立一个强人时代。这种历史人物都备受争议,但他们一定都会建立一个强大的中央集权国家。比如,秦汉、隋唐,到今天的中华人民共和国。中华人民共和国是很幸运的,中国历史上,元、清的版图最大,中华人民共和国继承了清朝的版图。历经百余年的纷争、混乱,中国今天仍然幅员辽阔。一个强大的力量终结了纷争混乱的历史,毛泽东就是这一乱世的终结者,建立了历史上又一强大的中央集权国家。当邓小平把国家机器接到手上时,当他说让每一个螺丝都以经济建设为中心的时候,这就是今天讲的举国体制。我们很多人都没意识到,今天这个强大的中央集权体系,其实是为中国转化成以经济建设为核心而发挥了巨大的力量。

如果要讲中国今天成功的原因,就是一句话——政府主导经济,或者叫企业家精神社会化。由于整个社会、整个党的体系以 GDP 考核为核心,中央政府搞经济特区,地方政府搞开发区,县里搞招商引资。回想历史,香港招商引资、全球招商引资基本上都是省委书记的头等大事。省委书记就相当于这个省的董事长,省长就相当于总经理。当然今天我们所批判的这个社会存在的各种问题,也是由于政府主导经济而带来的。

第二个伟大的遗产就是土地,今天我们还是在吃老祖宗的饭。1949 年,所有财产归公,包括跨国资本,比如黄浦江、外滩一条街全是国有资产,今天实际上还是政府的。我与台湾地区人交流时,他们说,要趁价格低的时候加快基础设施建设,因为现在台湾是土地私有,土地价格都涨起来了,修一条高速公路根本修不起来。所以我们在城市化的运动中,在基础设施建设中,由于土地国有和土地集体所有,我们才能演绎"春天的故事",一位老人在南海边划了一个圈,就造就了深圳这样的城市。如果没有共产党强大的中央集权,如果不是所有财产都收归国有,这是不可能的。

第三个伟大遗产是新兴产业工人。3 亿农民没有土地了,就到城市里打工。我不同意用"农民工"这个词汇,其实应该称之为"新兴产业工人"。在进行现代化、工业化的过程中,有巨大的劳动力需求,农民工就是新兴的产业大军。

如果没有市场经济改革和产权改革这两个基础,没有中国这过去的三个遗产,就不能够取得我们今天的成就。

改革开放 30 年,又分三个时期。前 10 年是改革体制的准备期、过渡期、奠基期,在第二个 10 年里,1992 年实际上在中国历史上是非常重要的年份,大家都只记得邓小平南巡,其实还有 1991 年苏联、东欧倒台这个大国际形势对中国的压力。邓小平南巡把中国彻底扭转到坚定改革、坚定地走市场经济道路。中共十四大第一次正式确定建设社会主义市场经济体系,在此之前的叫法包括:"鸟笼经济"——以计划经济为主、商品经济为辅——有计划经济的商品经济——计划经济与商品经济并行——商品经济,还没有谈市场经济。因此,中国最终确定市场经济道路,是伴随漫长思想斗争和交锋走过来的。

1992 年还有一个很重要事件,当时国家体改委颁布了两个文件:《有限责任公司规范意见》和《股份公司规范意见》,到 1993 年才出台《公司法》,1996 年出台《合同法》。所以在 1992 年之前,中国对于企业没有任何制度,1992 年之前的企业只有乡镇企业(集体所有)、国有企业、个体户、合资、外资企业。所以在 1980 年代创业的企业家是很悲怆的,因为他们没有企业制度和法律的保证,没有企业法律框架来建设企业,所以要戴着"红帽子"。另外,可能会由于产权模糊,而导致牢狱之灾。

1992 年这些政策和改革构成了当代中国的一个分水岭,经济建设完全走向市场。1989 年后,整个西方封锁中国,当时中央的核心工作就是两件事,一是打破西方对中国的封锁,所以采用的是引进跨国公司投资,给他们优惠和让利。因此那时任何一个跨国公司的总裁到中国,都会得到高层的接见,但今天跨国公司领导来见一个主管部门的处长都难上加难。那时候借助引进跨国公司的确是打破西方政治和经济上的封锁。当年美国国会每年都会用中国最惠国待遇来挟制我们,这就使得我们下决心一定要加入 WTO,彻底铲除套在我们头上的紧箍咒。中国加入 WTO 这 10 年,也就是本世纪的最初 10 年应该称之为"黄金的 10 年"。这 10 年我们从全球经济第 7 位跃到今天第 2 位,这是最核心的标志性变化。

中国最大的信心在于民间创业和企业家精神

展开大概念,中华人民共和国 60 年是什么框架?这 60 年分为两个时期、三个阶段。两个时期就是毛泽东时期和邓小平时期。毛泽东时期走的苏联版本的现代化把一个农业国建设成为初步工业国,初步工业国的标志就是工业体系、国民经济体系的建设。邓小平时期把中国从一个初步工业国建成一个新兴工业国。现在我们讲的转型就是从新兴工业国迈向中等发达国家转型,中等发达国家就意味着中产人群的崛起、消费经济的崛起。在从新兴工业国向中等发达国家转型的过程中,今天中国遇到的所有挑战,包括大家热议的所谓宪政、现代性或社会现代化等,都来自于转型带来的挑战。

对于中国未来,我的基本判断是到 2020 年,中国将基本实现经济现代化。今天很多人有忧患意识是对的,但我认为国与国就是块头对块头,我们已开始是一个强国了,这并非自大。再过 10 年,中国人均 GDP 将达到 1 万美元。而且,这只会提前到来。当经济崛起后,本币开始持续升值。从人均 4000 美元跨到 1 万美元,会不会出现拉美模式?我认为根本不可能出现。比如韩国、中国台湾,从 3000 美元到 1 万美元用了 10 年,甚至用了不到 10 年的时间。当人均 GDP 达到 1 万美元,中国的 GDP 接近 10 万亿美元的时候,国际上就可能只有美国、中国和欧盟这三大经济体。

我认为所谓中产人群崛起就是经济结构服务化。城市人口占 60%,第三产业占 60%,人均 GDP 达到 1 万美元——这三个指标大概十年内会做到,那时中国经济现代化就大功告成。

再谈到另一个问题,就是现代性和国家现代化的问题,现代性或社会的现代化建设可能还要用 30 年到 50 年的时间。抽象地讲,首先要建立一个法制的社会,才有民主社会。高度法制加上高度民主才能叫做高度文明,我相信中国一代人比一代人聪明。这是我对未来中国大体框架的看法。

虽然我们看到社会上有很多不好的方面,但我一直很乐观。我认为今天的中国企业家精神在人类历史上是前所未有的,我曾在演讲中说"当年有志青年参加革命,革命的洪流浩浩荡荡,有叛变的、落伍的、枪毙的、死掉的,但是谁也无法阻挡革命的洪流"。今天创业的浪潮,企业家精神在中国完全社会化的情况下形成这样一个浪潮,就像当年革命洪流一样浩浩荡荡,谁也阻挡不了。因此今天中国最大的信心就在于民间的创业和企业家精神。

当今世界的四个核心问题

我认为今天的世界完全变了,不能用西方沿用几百年的体系,不能用这样一条思路和逻辑或一个所谓的普世价值来看我们今天的世界和中国的崛起。当今世界有四个很核心的要素:

第一是网络。网络的兴起最本质是搜索引擎的诞生。我们过去要去图书馆学知识,需要查编号、添表格,图书管理员跑到图书室到处检索给你拿出来,这个过程的成本很高。但今天把电脑或手机一打开,Google 一下,你所要学的知识和人物信息一瞬间都可以获取到。所以过去知识是力量,知识是最昂贵的东西,今天,空气和水变成战略资源,知识变成了最廉价最容易获得的东西。搜索引擎的发明颠覆了人类知识的体系,让所有的只要有一定技能和理解能力的人都可以获得知识。获得知识就推动了民主的普及和世俗力量的崛起,打破了过去知识被少数人(精英阶层)垄断的现象。

▶下转 47 版

大刀阔斧改汇率

——汇率与货币系列评论(44)

其仁其文

周其仁

北大国家发展研究院教授

qrzhou@gmail.com



像对付其他疾病一样,治通胀也要对症下药。通胀的表现是物价,但根源在货币。因此,处理通胀问题非从货币着眼不可。通胀起来之时去管制价格,治标都难,不可能治本。至于把价管的动静闹大,甚至变成某种程度的反商业、反服务,那根本就是歧路一条。讲过的,打击供给对治通胀有反作用,能免则免,是上策。

这些年来, 我国货币运动两个圈。首当其冲第一个圈,是出口导向战略带来越积越多的顺差,数万亿美元的外汇由企业和居民卖给商业银行,后者又把绝大部分外汇卖给央行,转为国家外汇储备。在这个圈圈里,央行大手购汇, 把基础货币源源不断地“泵”入商业银行系统。商业银行再积极从事货币创造,构造货币运动的第二圈。两个货币圈互为表里、相得益彰,练就了惊人庞大的市场流动性。讲到底,这其实就是国民经济过度依赖出口、过度依赖投资的货币表现。

本文讨论第一个问题的解决之道。症状是清楚的:源源不断进入中国的外汇,转眼之间就变成基础货币的投放。这里的症结何在?个人之见,在于分派给央行的责任过多过重。本来央行的责任是维系人民币币值的稳定。历史经验说,这本身就是一个很重的任务,因为法定货币制度很难在各种压力之下坚守币值稳定的目标。现在要求央行拿基础货币不断购汇,是把另外一项责任——维系人民币对美元的汇率稳定——也加到了央行头上。

维系人民币的币值稳定与维系人民币的汇率稳定,是能够同时完成的任务吗? 逻辑的答案是:只要人民币与美元的币值分别都稳定,那么人民币对美元的汇率一定稳定。在这种情况下,维系币值与维系汇率,两项职责不过只是一件事情。问题是,人民币与美元之间只要有一个货币的币值不稳,还要维系人民币对美元的汇率稳定就难上加难矣。不是做不到,而是此时欲守汇率稳定,必定要以币值的不稳定为代价。这是另外一个“不可能定律”——只要一种货币的币值不稳定,它与其他货币的汇率就不可能稳定,除非其他货币的币值与它同样的不稳定!

当代全球金融环境的显著特征,恰恰是身为全球最主要结算货币和储备货币的美元, 其币值极不稳定。拿黄金衡量,1944 年每盎司黄金值 35 美元,2000 年值 200 美元,眼下多少? 过了 1500 美元! 美元再也不是“美金”了,这是不争的事实。这件事情,不是区区在下长他人志气、灭自己威风,还真不归中国管,更不归人民银行管。美元加速走贬,我们管不了,非要中国央行维系人民币对美元的汇率稳定,结果只能是牺牲人民币的币值稳定,让人民币币值跟着美元一起走贬就是了。区别也有一点,美元是国别货币,也是全球货币,所以美元走贬的后果由全球持有美元的人一起分担。人民币呢? 基本还是中国的国别货币, 人民币币值贬损,倒霉的只是本国全体持币人。

后果严重,但成因简单,即央行承担稳定汇率的职责, 不断动用基础货币, 以一个稳定的汇价大手向商业银行购买进入中国的外汇。如果此诊断八九不离十, 那么解决问题的思路也简单, 就是要求央行以坚守人民币币值稳定为第一要务。在不违背币值稳定的前提下, 能兼顾汇率稳定当然更好,但是,一旦购汇的基础货币投放超越了经济增长的需要, 央行就要知所适从,回归坚持币值稳定的立场。在那种情况下,汇率稳定与币值稳定冲突,央行就不要再管汇率稳定。

> 改汇率是指改革人民币汇率的形成机制,因为经验证明,央行不惜动摇币值稳定来守汇率稳定,代价过大,非改不可, 否则在经济上国无宁日。大刀阔斧的意思是,央行干预汇市的货币动员规模已经很大, 小来小去的改革于事无补。大改汇率机制不是大动汇率水平

批评来了:不管汇率稳定,中国的出口怎么办? 就业怎么办? 税收和增长又怎么办? 我的回答是,除非全世界各国有办法把美元重新变成美金,或再安排出一个可靠如黄金的全球货币体系来,所谓的“汇率稳定”,不过一厢情愿的一个美好愿望。中国的出口当然重要,就业、税收和增长也重要,但是为什么人们要把如此重要的事项,统统放在缥缈的“汇率稳定”的基础之上呢? 全球多少国家的出口,至少从 1971 年以来,都是在汇率浮动的环境里进行的,为什么惟有中国出口,只能在汇率稳定的条件下进行? 似乎汇率一旦变化,中国的比较优势就荡然无存,中国的出口就人仰马翻了?

在汇率无从完全稳定的环境里,成本和市场需求不断变化,企业惟有以变应变, 提升决策和行为能力,才能竞争图存。国内市场如此,国际市场也如此。这当然不是说,政府就不需要采取政策措施防止汇率的大起大落,就不需要努力维系汇率的相对稳定。问题是,政府究竟以什么手段来维系汇率的相对稳定,要根据经验细加选择。中国的教训是,以基础货币为稳定汇率的主要手段,牺牲本币的币值稳定,时间稍稍拉长,就看到代价过大。但是,除了要央行大手投放货币,再也没有任何其他途径和手段来为“稳定汇率”的目标服务了吗?

回到总部设在上海外滩的中国外汇交易中心,我们就知道答案是否定的。因为吵得全世界沸沸扬扬的人民币汇率,就是在这个交易中心形成的。那是一个会员制的高端市场,几百个有外汇交易权的金融机构每天在这个市场里买卖外汇。说人民币汇率是以市场供求为基础,就是说它是在买卖中决定的。

当然这个市场富有特色。其一是只此一家、别无分店。反正纽约、伦敦、法兰克福和巴黎都买不到人民币,弄得要求人民币升值的老外满世界高声嚷嚷——其实他们只要多拿美元买人民币,不断买下去,总可以把人民币买得升值的。问题是无处可买, 于是经济问题转为国际政治,人民币升值文章天天上头条。其二更关键, 央行是中国外汇市场里最大买家, 即不断以基础货币大手购入外汇, 维系人民币汇率稳定的政策目标。兵来将挡、水来土掩,进来一个美元大头兵, 央行开价八元人民币拿下,人民币对美元的汇率就是 8:1;开价七元呢? 汇率就是 7:1。要央行守任何一个汇率水平的目标,基础货币的投放量都因此被决定。说“央行被动发出基础货币”,指的就是这回事。

问题是, 在这个外汇市场上,如果央行不拿基础货币购外汇,而由任何其他机构拿出同样数量的人民币来购买进入中国的美元,人民币汇率可不可以继续“稳定不变”呢? 我以为答案很肯定, 给定其他条件不变,人民币买美元的数量不变,人民币对美元的汇率就不变。至于大手笔购美元的人民币究竟出自央行的基础货币,还是自有其他来源,对汇率水平在逻辑上可以没有影响。毕竟有一位罗马皇帝说过,“货币没有味道”——我们看结果,不问货币英雄的出处就好。

这就是本文题目的含义。改汇率是指改革人民币汇率的形成机制,因为经验证明,央行不惜动摇币值稳定来守汇率稳定,代价过大,非改不可,否则在经济上国无宁日。大刀阔斧的意思是,央行干预汇市的货币动员规模已经很大,小来小去的改革于事无补。不过,只要动员等量的人民币进场购汇, 人民币汇率的水平可以不变。这就是说,大改汇率机制不是大动汇率水平。下周再谈吧。

俄国历史上的“第三种知识分子”及其社会实践(上)

上接 45 版

如著名农学家希德洛夫斯基所说:“我国的知识分子在破坏活动中得到最大满足,这种转变国家体制的想法是非常幼稚的,我们的上层自由主义者不了解俄国人民的本性,头脑中充满了这种幼稚的想法”。要改变俄国社会各等级之间的不均衡和社会紧张关系,从“为民做主”到让“农民自主”关键的是要让社会逐渐成长起来,要建立一种发挥地方积极性的机构——地方自治局。

此后有相当一批原来激进的知识分子一改民粹派运动时期的革命宣传鼓动工作,而是通过参加政权容忍的地方自治局活动,去关心农民的疾苦、解决农民实际生活问题。比如给农民提供贷款、组织销售农产品、提高农民的农业技术水平、改善农民医疗教育条件等方式逐渐使农民摆脱中世纪共同体束缚,走上独立发展的道路。

“小事理论”的主导思想是“只管问题,不问主义”,他们自诩为“脚踏实地”的“实践派”,这便是俄国历史上的“第三种知识分子”。这批人的中坚力量是大体上是从 “自由民粹主义”与“合法民粹主义”延续下来的人,其活动场所主要是地方自治局,所以“第三种知识分子” 的历程是与俄国的地方自治运动——俗称“第三种力量”的发展壮大同步成长起来的。

争取民主的“迂回斗争”

俄国 1861 年农奴制改革后,为了管理在形式上已经成为独立个体经济的自由农民,改变原来警察式的统治方式,把中央政府从大量的不具备全国性意义的事务中解脱出来,沙皇政府的管理职能有所改变,它下放了一部分权力到地方政府和自治机关。为“解放农奴”所做的配套工程之一,就是在省、县两级建立地方自治局,这是一种介于政府和民间之间的“类法团组织”,类似于一种沙皇政治板块原则上不松动下的放权让利,建立一种“类 NGO”或半官方的组织来承担原来沙皇地方政府的职能,它虽然没有完全独立于强权和赢利之外,但是毕竟带入了一定的宪政机制和公共服务精神,而不同于以往的管制社会资源的思路,属于早期的现代新型国家体制建设的一种创新。

地方自治始于沙皇 1864 年颁布的《关于省县地方自治机构的法令》,根据法令各地建立起地方自治会,从中央政府分权,进行自我管理。它由“全体居民组成法人团体, 在宪法的制约下按照自己的意志组成地方自治机构,利用本地区财力处理本区域内的公共事务”。这种地方性政治制度的职能是取代原先作为农民主人的贵族而充当国家与农民村社之间的中介,以打破等级界限。它以地方社会的利益为主要目的,地方自治局能够有一定的独立性,并有权利决定选择何种方式来完成国家交给的任务。它与国家之间在某种程度上已经具有一定的法律(契约)关系,而不是隶属关系。这其中以与农民联系广泛的县自治局最为活跃。

当时的自治局议会由各等级选举产生, 通常为开明派贵族所控制,再由他们聘请专家和志愿者,从事教育、医疗、修路、土地整理、农技改革等工作, 并进行相关的田野调查,由于其运作的专业化和具有公益精神,为俄国的治理结构注入了一股新鲜的活力。自治局的财政预算有专项基金、募捐款和政府拨款三种方式,大头来自国家拨款,但是其运作方式基本上是民间性质, 一般不受政府约束,享有较大的自主权,就其政治诉求来说主要是通过“非政治的而利民的实际工作” 建立一种健康的制度,公共决策是以广泛参与和立法权确立为基础的。有人说这是一种“在专制国家中争取民主”的迂回斗争(凯尔森:《法与国家的一般理论》中国大百科出版社 1996 年,348 页),虽然它还不可能一步到位地真正体现自由主义的立宪原则,“但它毕竟为自由主义反对派提供了一个合法的活动场所, 终究会成为‘制宪的一小部分’”。由于各种势力都很看重地方自治机构这个活动平台, 其成员从保守主义到社会主义无所不有,在自治局里面既没有沙皇政府衙门的呆板保守的风气,也不像“革命党”那样有严格的纪律约束, 只要愿意“干实事”、“做具体工作” 的人都可以找到用武之地。就整体而言,自治局是一个不需要明确的政治纲领的事务机构,但实际上在“第三种知识分子”和“第三种力量”活动时期,自由主义与民粹主义的两种发展方向的博弈一直存在。

俄国自由主义的主体一直是先进的贵族知识分子和欧化的地主,他们一般都是省和县的地方自治会议成员,据不完全统计,在实行地方自治的 34 个省中,有 33 个省的 241 名地方自治会议议员参加了自由主义运动,约占总数 1111 人的 1/5。在自由主义力量最强的莫斯科和特维尔两省地方自治会议中,他们分别达到 22 人和 30 人,几乎可以说,有地方自治机关就有自由主义的活动。1895 年—1904 年间担任自由经济学会主席的盖登更是把学会变成了地方自治机关的自由主义活动家的中心。1902 年,地方自治局主席召开秘密代表大会,制定自由主义的纲领,虽然直到 1917 年二月革命前他们仍没有制定出一部宪法来,但是用法律来界定国家的权力边界与公民的权利范围,让公民通过选举来参政议政一直是他们的政治追求。

但同时,原来的一些民粹主义思想家认为,未来的非资本主义俄国农业仍有很大的潜力,即便将来兴起的资本主义农业,其主体也并不是像马克思所预计的那样是大型 “农业工厂”,而是个体小农,它可以形成一种经济模式:每户 8—11 俄亩的“责任田”上的独立经营与非农产业的合作经营相结合的“双层”经济体制,并以“小城镇”、合作制、乡镇企业、家族共同体的传统社会关系与现代化决策程序形成互补的发展模式。应该说,这两种方向的努力都为自治局活动的理论和方法提供了经验积累和有益的探索。

地方自治局蚕食政府权力

从沙皇开始设置自治机构,它与政府行政机关在权限边界上就既有重合又有含混不清的地方,这导致双方关系一直不和谐而处于争夺状态。总体而言是自治运动呈现出强势态势并不断蚕食政府权力。正如当时的总理大臣维特所说的:“按常规发展地方自治,最后将导致人民代表机构在中央一级建立,而后人民将参与立法权和国家的管理”。(谢·尤·维特:《专制政体和地方自治局》,211 页)

自治运动使俄国国家和社会的力量在发生悄然变化,政府行政机构的基层力量在 1870 年代以后在削弱,社会的力量在双方的对比开始具有优势,仅从政府官僚数量减少和社会自治机构中选举产生的管理人员快速增多就可以肯定官僚式的管理领域在大幅度缩减, 正如 1881 年俄国参政院调查显示,地方自治机构比政府机构更好地发挥了自身的职能。从履行职责的责任心和了解当地社会利益需求的角度来讲,市杜马和地方自治局的职员要远胜于政府官吏,甚至可以说地方自治机构严重地排挤了政府机构,这引起了政府人士的不满。关于这一点最明显的证据是:1894 年地方自治局的工作人员拒绝了政府让其接受国家公务员地位的建议。社会管理排挤官僚管理这一进程成为 19 世纪 80-90 年代的一个突出现象, 一位俄国官僚在自己的回忆录中说,官吏们没有多少事务,成为一群无所事事的人, 他们的工作都被自治局工作者“抢”走了。沙皇亚历山大三世也认为,“大改革发展了自治机构,降低了政府官僚们的作用,破坏了国家制度的统一性, 因为社会机构总是试图摆脱来自政府管理的控制和监督”。1899 年总理大臣维特也在工作报告中说, 自治机构力量的增强是由于政府的无能造成的,他还证明说,自治机构的进一步发展将导致俄国立宪政体的确立和专制制度的削弱, 就像西方已经发生的情况那样。

不过,也正因为“第三种人”的政治立场模糊,各种政治追求的人都混杂其中,也使得它遭到来自各方面的批评。革命者斥责其为专制政府的“附属物”、沙皇国家机器的帮凶,而沙皇当局又把它看作是“革命运动的同情者与外围组织”, 当时的政府文件中就说,这种表面上标榜“实际主义”的反对派队伍是“借人民的压力在推进立宪”, 它同样会孕育出与沙皇离心离德的思想从而腐蚀国家政权, 是需要严厉防范和适时打压的。苏联时期的研究者也认为,“革命前自由主义反对派的主要发展是在地方自治机关中实现的”(切尔明斯基:《第一次俄国革命中的资产阶级和沙皇制度》莫斯科 1970 年,14 页)。由此可以看出“第三种力量”的活跃和俄国的立宪运动的发展呈一种正相关比例关系,它为政治反对派的活动创造了有利条件,实现了“迂回斗争”的目的。(作者为中国政法大学教授,本文在发表时删去注释若干)

关于中国现代化发展的思考

上接 46 版

第二是全球经济一体化。全球经济一体化的本质是什么?就是产品的要素进行全球配置。这颠覆了经济学的基本原理,国与国的禀赋优势已经转移为公司与公司的禀赋优势,公司的力量崛起。全球化的公司和跨国公司是两回事,跨国公司的定义就是在两个以上国家有机构,而全球化的公司是一半以上的雇员在企业所属的国家之外,一半以上的收入来自于本国之外,比如诺基亚等很多公司。诺基亚的产量在中国占 80%, 但它是外国品牌,我们的消费取向决定它的生死。不要认为它是跨国公司,实际上它是“中国”的公司。所以当企业的收入、雇员一半以上是来自他国的时候,这个公司就不是姓中国或姓其他国家了, 它已是全球化公司。所以,经济全球化的核心就是公司力量的崛起,是全球化公司的崛起。

第三是气候变暖。石油和煤炭是不可再生能源,根据能量守恒定律,这是 40 亿年地球的储备,太阳能通过光合作用贮存在植物中,火山、地震又把树木等植物埋到地下形成了今天的煤和石油。工业文明就是建立在消耗 40 亿年储备的不可再生的化学能源的基础上。工业文明是相对于农业文明,农业文明是屈服自然、服从自然、最后和自然合作,叫做天人合一。中国农业文明的思想体系是最完善、最科学、最美妙的。我经常讲宋代的文化就是我们农业文明最高、最先进的写照。工业文明是因为我们想征服自然、改造自然、战胜自然,我们希望把人的力量延伸。工业文明的概念是把人的动力体系转用化学能源来创造出动力体系, 其实是人的能量延伸,所以“千里眼、顺风耳、嫦娥奔月”的理想都实现了。但工业文明最大的坏处就是夸张、浪费。首都机场就是工业文明的写照,造了宏大的天穹,冬天要消耗很多能源来保持它的温度, 夏天要消耗巨大的能源保持它的凉爽度。因此,我认为气候变暖的本质就是在批判、告别工业文明,我们要进入新的文明,这个新的文明就是生态文明, 是一种简约的生活。

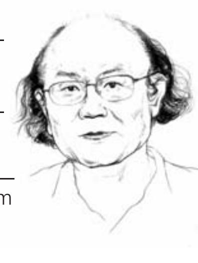
当今世界第四个最伟大的变化就是中国的崛起。我把“中国的崛起”称之为“世界最大的麻烦”,这个词是最准确的,为什么? 一个拥有 13 亿人口的古老东方大国,中国的崛起其实是人类最大的挑战课题。因为中国的崛起挑战了西方 400 年来所主导的价值和世界体系。未来将是怎样的结果? 无非是三种:第一种是,中国纳入西方世界的体系,西方世界特别希望是这样的结果。但我们中国人愿不愿意? 我认为愿意是应该的,因为这样可以减少很大的世界冲突。第二种就是挑战西方世界,我相信中国人都不会接受这种方式,因为目前还没有到挑战的时候,也没有这个能力和必要,也就是说今天世界的普世价值还是存在的,我们要逐步认同,而挑战就意味着要战争。第三种结果, 实现国家的相互欣赏,这种相互欣赏是一种共存的体制。

最后,谈谈对社会的看法。由于中国的崛起,经济增长引发人们对公平的讨论,公平成为社会的头号问题。公平问题涵盖了当今社会的所有问题,包括权贵的问题、贪污腐败的问题、 政府权力无边界的问题、贫富差距的问题、生态环境的问题。在科学发展观中,所谓五大平衡其实就是因为共产党看到了五大矛盾, 五大矛盾基本属于经济层面——第一个是沿海和内地的平衡;第二是城乡的平衡;第三是经济发展和社会发展的平衡; 第四是经济发展后和环境生态的平衡; 第五是中国经济崛起后外资和内资的平衡。这五大矛盾属于经济层面的矛盾, 更上一层的矛盾就是公平带来的一切问题。因此现在中国社会上的思想很活跃, 现在思想界最尖端的讨论就是关于中国模式。

我们通过各种学习可以进行这方面的探讨,这种学习还是源于亚布力。因为我们天天做企业的时候并不会想到这些, 而在亚布力,大家可以说出一些观点,可以讲述中国崛起的点点滴滴。以上我讲述的就是通过这些年的学习、看书而积累的一些思考。(作者为泰康人寿保险股份有限公司董事长兼CEO、中国企业家论坛理事长)

解读与结论之谬(下)

城南旧事
雷颐
中国社科院
近代史研究所研究员
leiyi5684@vip.sina.com



> 事实说明，思想若要摆脱生活，理论若想脱离社会，就一定会使自己出丑；如果进一步想使社会生活迁就思想理论，想以某种思想理论来对社会生活“整齐划一”，则更是荒诞不经。生活实际再次提醒人们，切莫忘记了“理论是灰色的，生活之树常青”这句已近于老生常谈因而又常被漠视的格言

同一件事,学者们可以用不同的理论框架进行“解读”,得出结论却截然相反。

如果用源于当代西方,但现如今在吾邦也开始“摩登”起来的“后现代话语”对本文(上)提到的个案分析一番,那些废缠足、废割礼、废石刑和摘掉面纱的主张全都是所谓“后殖民”,是将“自身文化”(男尊女卑)“他者化”(男女平等)的“文化策略(阴谋)”,所以必须严加批判、坚决抵制。

若进一步依时下国内学界颇为流行的那种“照猫画虎”“依葫芦画瓢”式的“后学”对“戒缠足”、“废割礼”、“废石刑”、“摘面纱”进行解读,庶几可得出如此结论:近代中国由传教士首先发动的“戒缠足”和现在非洲正在进行的与跨国公司和一些国际组织关系密切的“废割礼”,引进外资“脱贫致富”引起的妇女地位的提高、摘下面纱……都是对这些民族国家主权的粗暴侵犯,如当年慈禧作为中国政府的代表下令解散包括“不缠足会”在内的各种社团时,西方在华妇女组织的“天足会”不仅不解散,而且还大量发展中国会员,大力宣传“废缠足”,而中国的清政府却对其无可奈何,这分明就是对中国主权的公开侵犯;再如外国伊朗的“石刑”也是对伊朗内政、主权的粗暴干涉……而且,这些也正是由西方传教士和跨国公司进行的“殖民”和“后殖民”的体现和证明。它们以现代性的虚伪的启蒙、理性为标准,将东方或第三世界的传统和习俗斥之为蒙昧、野蛮、不卫生,实质仍是西方中心论,用西方的“能指”来指称东方的“所指”,是西方价值观念的横向移植。福柯(Michel Foucault)对西方的启蒙、理性和医疗卫生已有深刻解构,指出这些统统都是一种控制手段。我们要破除缠足、割礼有害身体的现代性“迷思”……名模迪里已“他者化”成为跨国公司的符码,成为西方各大传媒制造的一个符号,其功能与当年在华传教士并无二致,甚至“更坏”,起到外来的“他者”起不到的作用。

美籍印度裔名教授斯皮瓦克(Cayatri Spivak)认为,这些都是西方女性主义的认知系统的表现。旅居法国的非洲学者法农(Frantz Fanon)更认为对本土父权制的批判有瓦解反对殖民主义的副作用,要女性揭开面纱是西方殖民主义的预谋。

从对国际资本批判的角度来看,跨国资本在经济全球化的同时,正在破坏本土习俗和千百年的传统,正在无情而迅速地消灭多样性,如从前有近四分之一的妇女缠足而现在几乎一个都没有!这样,全球妇女都是一模一样的天足大脚而无那“柔若无骨,愈亲愈耐抚摩”的“三寸金莲”,致使步步婀娜婆娑、摇曳生姿这种绝佳的“人文景观”终于消失。行割礼的妇女目前正在慢慢减少,如果现在不吸取当年中国“缠足戒”而“金莲绝”之殷鉴,对此丧失警惕终有一天将无人“割礼”,全球妇女的下身也将大体一样,使人类的多样性再次减少,终将出现一个“同质化社会”。所以,东方或第三世界知识分子的当务之急是用西方的“后现代”这种“学术最最前沿话语”来抵制、反对、破除、解构西方的“现代性或启蒙”这种学术上已经“过时”的“殖民主义话语”,维护并恢复本土的各种习俗和制度……

这些理论一反“现代性”的常说,给人耳目一新之感,的确更加诱人。不过,首先,不知中国的“后学”之士在洋洋洒洒之际是否想过自己(如果是女性)是否愿意被“缠”被“割”,或是否愿意让自己(如果是男性)的妻女姐妹被“缠”被“割”。因为仅在学者的书斋中和厚厚的学术专著中“玩学术”,旁征博引福柯、阿明(Samir Amin)、德利达(Jacques Derrida)、德里克(Arif Dirlik)、詹明信(Fredric Jameson)、萨伊德(Edward W.Said)、利奥塔(Jean F.Lyotar)、马尔库塞(Herbert Marcuse)、华伦斯坦(Immanuel Wallerstein)、斯皮瓦克、法农等等这些令人眼花缭乱的西方诸位“后学”鸿儒硕学的种种话语,当然高深博学而于实际生活并无大碍,然而一旦某些理论(很可能会)走出书斋而“落在实处”,结果确实会在实际生活中产生实实在在、真真切切、每人都要面对的切肤之痛!

如果从同样源于当代西方、但现今在吾邦也开始“摩登”起来的“女性主义话语”来看,结果则大不相同。这种理论认为缠足、割礼、石刑、妇女不能参加工作、必须戴面纱等等一切,实际上都是父权社会为控制女性的性与身体而强加给女性的粗暴“仪式”,是对女性身心长期的残酷和迫害,并由此强化对女性社会性的限制与宰控。缠足的“金莲”之美,只是男性变态审美观的社会化,并通过权力系统将此逐渐内化为女性的审美观;女性割礼是为了剥夺女性的性权利,只把女性作为一种生育工具。而这种所谓传统、习俗、文化,恰恰是在父权制社会的历史中,为这种对女性的残害而形成或曰制造出一种“合理性”。因此,人们应该追问:什么是传统、习俗、文化?这些传统、习俗、文化真的神圣不可侵犯、不可改变?改变就是“叛教”、“屈从殖民者”、“背叛本土文化”吗?那么,这些传统、习俗、文化究竟由谁来代表?那一代又一代被其迫害、残害的妇女果真是这些传统、习俗、文化的代表、主体吗?在“传统”、“文化”的帷幕之后,谁是真实的权力主体?

其实,妇女只是这些传统、习俗、文化的奴隶,而父权才是他们的真正代表、主体、掌控者和受益人,不仅用“经济”,而且用“文化”“传统”压制、控制女性,使自己的地位更加巩固。在所谓的文化帷幕之后,是真实的权力。而废缠足、废割礼、摘面纱、有参加社会工作的权利……无疑都是女性地位提高的一种表现,是女权向父权大胆挑战的开始,是居于边缘位置的“女性话语”向占居中心位置的“男性话语”的勇敢进攻,是对古往今来无处不在的男性统治和压迫的一种实实在在的反抗,因而是一桩值得为之大声辩护、为之大唱赞歌、为之而对传统、习俗、文化进行猛烈批判的伟业。由于长期政治、经济、文化和社会的压迫,这些妇女开始大都不能自己“发声”,要由男性或外人“代为发声”,揆诸史实,这种“代为发声”往往是妇女自觉、自己解放的先导,而没有这种“代为发声”,则很难有女性解放。

现在,一些批评这种“代为发声”的理论家,其中一些人虽曾有“第三世界”的背景,但现在大都在发达国家的学术、文化界获得了相当的地位,其实他们已经脱离了第三世界、脱离了本土的父权制压迫而融入了发达社会,所以他们才有条件、有资格,优雅从容地告诫仍在“第三世界”的女性要维护自己“民族特性”的重要。人们可以反问,他们实际已经脱离了第三世界,为什么批评别人是“代为发声”,而自己却有资格代表第三世界“发声”呢?其实,他们所面对的问题与真正生活在第三世界的人们所面对的问题非常不一样。他们长期生活在发达国家,直接面对的是发达国家在学术、文化界主流话语的压制;作为少数族裔,他们要想在主流学术和文化界占有一席之地,而正好可以利用自身资源,让他们所谓的“第三世界”成为自己取得成功的一种资本(实际上他们已成功利用此点),与真正生活在第三世界的人们其实并无多大关系。

如前所述,还有一些非有色人种的西方学者也对东方的种种“习俗”逐渐绝迹深感不满、遗憾甚至愤怒,其实他们更是以一种外来旅游者的心态、以对神秘东方那种异国情调的欣赏态度来看待这些习俗的。虽可能真心喜爱,但这更不是真正生活在第三世界中的人们所面对的真问题。

总之,在如何对待“第三世界女性”这一问题上,同样产生于西方发达社会的“后殖民理论”与“女性主义话语”的紧密同盟立即分道扬镳,而且互相矛盾。看来,在与发达的西方背景十分不同的不发达的东方背景中,在这类“黄种男性”占统治、强势地位的“前现代”社会中,想不经过一番艰苦的加工改造就轻松自在地生搬硬套产生于西方的种种“前沿”理论,委实不易。学者的理论尽可以在纸上天花乱坠花样翻新,但那些出逃的少女们却用脚表明了自己的观点和态度。

这一事实说明,思想若要摆脱生活,理论若想脱离社会,就一定会使自己出丑;如果进一步想使社会生活迁就思想理论,想以某种思想理论来对社会生活“整齐划一”,则更是荒诞不经。生活实际再次提醒人们,切莫忘记了“理论是灰色的,生活之树常青”这句已近于老生常谈因而又常被漠视的格言。

辱骂大总统的代价

——辛亥革命百年系列之五

皇上走后
章敬平
法学博士
zjphhh03@gmail.com



> 距离辛亥革命不足十年，退位的皇帝还没死，中国的报人就敢以宪法中的言论自由为盾牌，公开刊载文章，讥笑在位的大总统，这是一种怎样的时代进步

1918:尹神武的冤

1918年5月11日,上海龙华寺旁。一个春华绚烂的中午时分,一个身着绸袍的革命青年,像早年主旋律电影中的镜头一样,对执行枪决的兵士们说了一番“早已将生死置之度外”的话,而后含笑临刑。

次日,沪上报纸纷纷报道了这个28岁青年被行刑的新闻。

值得注意的是,国民党支持的《民国日报》叫他“尹神武”,其他报纸则称他“孙祥夫”。没过几天,官方判决书公布了他的姓名:孙祥夫,又名尹神武。换句话说,判决这个青年死刑的司法机关认为,孙祥夫就是尹神武,尹神武就是孙祥夫。

很多年之后,学者们整理古旧史料,综合判断,得出结论:尹神武和孙祥夫是两个人,被杀的青年是尹神武,而非孙祥夫。尹神武错乱的姓名背后,实质是一起冤案。

事情的起因要从1915年秋天说起。

那年秋天,几个革命党人刺杀了上海最高军政要人郑汝成,现场开枪的两个革命党人当场被捕而后被杀,守在附近指挥的孙祥夫却逃脱在案。郑汝成是袁世凯的亲密战友、得意干将,北洋军阀为他报仇的决心很大。更重要的是,那年头,刺杀成风,战战兢兢的北洋军阀们一致认为,必须对刺杀党政要人者保持严厉打击的态势。如此氛围之下,抓捕不了孙祥夫,北洋军阀岂肯罢休。把持上海的卢永祥悬赏五万大洋捕拿孙祥夫。

重赏之下,必有勇夫。1917年秋天的某个早晨,一帮中西巡捕以抓捕孙祥夫的名义,在上海法租界的一个处所,捕获了尹神武。

明知抓捕对象是孙祥夫而非自己,尹神武当然不肯承认自己是孙祥夫。几个月之后,上海租界会审公廨正式开庭审理此案,被告的真实身份成为自始至终的审判焦点。尹神武的堂弟专程从故乡辽宁营口奔赴上海指认堂兄不是孙祥夫,孙中山也在广州证明,真正的孙祥夫此刻正在广州军政府办事。

我们不喜欢上海租界会审公廨,因为它侵害了我们的司法主权。可是,我们必须承认,它对司法公正的追求胜于我们自己的法庭。一连八次庭审,上海租界会审公廨大体已经确认了尹神武的真实身份,当庭释放的可能性与日俱增。

关键时刻,卢永祥不干了。他通过外交途径百般斡旋,终于将未曾宣判的尹神武引渡到华界,交由北洋军阀控制的军事法庭审理。于是,司法丧失了文明,不准记者采访,不准旁听,不准聘请律师,只准他们刑讯逼供。很快,卢永祥期待的“孙祥夫供词”到手了。军事法庭依据《刑律总则》,以“教唆杀人之造意犯”定罪量刑。尹神武被枪决后,两个料理后事者发现竹签穿指、背部青紫等等严刑拷打的痕迹,进而将他们的发现公诸于众。卢永祥派人抓捕了他们,迫使他们致电媒体说尹神武身上没有伤痕。

据史学家们考证,卢永祥和他的部下后来渐渐发现他们可能搞错了,但是,引渡已成事实,报界议论纷纷,如果承认自己搞错了,肯定下不了台。干脆,宁可错杀一千,决不放掉一个。

这样的思维方式,卢永祥之后的蒋介石用过,蒋介石之后的其他统治者也用过。就历史真相而言,尹神武的确参与过暗杀郑汝成,根据孙祥夫的命令,他和另外两个刺客分工协作,事成之后从容逃脱。但是,卢永祥的军事法庭并没有掌握这样的事实,否则,他们就不必逼他承认自己是孙祥夫,葫芦僧错判葫芦案了。所以,就程序正义而言,这是一起百分之百的冤案。

在这起冤案中,法律既非信仰,也非公平和善良的艺术。我们所看到的司法,只是卢永祥和他效命的北洋政府捍卫军阀统治的手段,是他们进行阶级斗争的“刀把子”,是他们对一切胆敢和他们叫板的政治势力予以严厉打击的工具。

枪毙尹神武的枪声响后,武廷芳等人孜孜以求的司法的精神也倒下了,站起来的是强权和暴政,它们手中挥舞着刻有“司法”字样的刀,哪里阻碍他们的统治,它们就劈杀到哪里。

或许,卢永祥第一次听说“孙祥夫被抓获”的消息,心头并未生发制造冤假错案的念头,他想到的可能仅仅是惩治犯罪震慑杀手。为达目的,他和他的部下眼中没有什么程序正义。招不招?不招就打!在他们看来,这些手段虽然封建,虽然违法,但是,管用。既然管用,该用就用。

当历史走向二十一世纪,这些视司法为“刀把子”,将司法当作打击异己的工具,从而亵渎司法精神的观念是否已经绝迹?

1919:辱骂大总统的代价

1919年10月3日,上海南京路上的公共租界会审公堂,审理了一件报社戏弄大总统的诽谤案。

当日的某个时刻,一个英国副领事,一个华人法官,分别以主审和陪审的架势,往大堂上一坐,看了看原告席和被告席上的人们。坐在原告席上的是一个姓穆的律师,是从北京跑来的,代表北洋政府,控诉被告污蔑大总统徐世昌和他的部下。坐在被告席上的是《民国日报》的两个当家人,总经理邵力子,总编辑叶楚伧,平时就都住在距离会审公堂附近的河南路。还有一个是他们聘请的林姓辩护律师。

我猜想,堂上堂下这帮人,过去都是一群不相干的人,彼此可能也不认识。大家搅和到一起的由头,是《民国日报》刊载了一篇短文——《安福世系表之说明》。

“安福”,是北京一个胡同的名字。1918年,袁世凯死后的北洋政府,落到了安徽军阀段祺瑞的手掌心。段祺瑞派心腹干将徐树铮,聚拢了一帮政客,在安福胡同折腾出一个安福俱乐部,一手操纵国会,一手将徐世昌“选”成了大总统。从此以后,徐大总统一干人等组成的政府,就被称为“安福系政府”。

世系表,是按照嫡系继承,将祖父儿孙各代各辈依次列明,供人查对的表。在以徐树铮为“本身”仿照家谱制作的安福世系表中,日本人是祖父,段祺瑞是父亲,大总统徐世昌则是私生子,其他政府高官或者是兄或者是弟或者是义子。

这篇意在讥讽“安福系政府”亲日卖国的文章,毫无疑问地激怒了徐世昌和段祺瑞。可是《民国日报》在上海的租界,不在自己的一亩三分地,不能想咋地就咋地。无奈之下,他们派那个姓穆的御用律师,走起了司法诉讼的路。

收到诉状之后,上海公共租界会审公堂发出两张传票,传邵力子和叶楚伧到庭。这个宣传孙中山中华革命党思想的新闻人,匆匆请了个律师,就在家门口和北京来的不速之客对簿公堂。

代表徐大总统等人兴师问罪的穆律师说,署名“某君戏作”的这些文字,流传甚广,既羞辱了大总统和在职官员,又惹得人民大众讥笑、轻视政府要人。唯恐此说不足以感动庭堂上的主审和陪审,穆律师还在公堂之上给被告扣了顶大帽子:羞辱政府要人,妨碍了北京政府和广州护法政府之间的和谈。

近百年后,我猜想,那时候的穆律师一定是眼巴巴的,声称案情重大的他,希望法庭严惩两报人,最好,关了报馆,帮大总统等人出口鸟气。

邵力子和叶楚伧的辩护律师当庭辩称,他的当事人无罪,理由有三:第一,中华民国宪法规定了言论自由,他的当事人无非是在行使言论自由权利;第二,创作、刊载这些被控有罪的文字,目的不是侮辱,而是为了中国有个良好的政府;第三,北京政府应该派人来到公堂之上,充分地出示被告有罪的证据。

最后,法庭没有按照御用大律师所期待的那样,重判报人关闭报馆,也没有像辩护律师所主张的那样,宣判无罪。我没有查过具体的案卷,不知道法庭认定了什么样的事实,依据什么样的罪名做出了最终判决。根据二手资料,我只知道法庭最后判决两报人每人罚款一百元。由此,我推测,法庭应该认定诽谤罪成立。

以今天的眼光,诽谤罪也是成立的。你可以根据言论自由的宪法权利,批评政府亲日,批评大总统出卖国家利益,但你不能诋毁人家是谁谁谁的私生子,这牵涉到人格权,大总统再怎么糟糕,他的人格也应该受到尊重。

将近一百年之后,我重提这段旧案,当然不是为了讨论具体案件,而是想发一点点“皇帝走后”的感慨。

想象一下,这件案子发生的时间,距离辛亥革命不足十年,退位的皇帝还没死,中国的报人就敢以宪法中的言论自由为盾牌,公开刊载文章,讥笑在位的大总统,这是一种怎样的时代进步?虽然我不认同用谩骂侮辱的方式批评总统和他的班底,但是,我为胆敢挑战最高领导人的举动,激动不已。须知,我们所在的国家,是一个有着两千年皇权专制传统的国家。

有皇帝的日子里,辱骂皇帝可不是罚款就能打发的小事。老百姓经常挂在口头的“十恶不赦”,也就是中国古代法律中的“重罪十条”,其中有一条叫做“大不敬”,指的就是严重侵害皇帝个人尊严的行为。如果邵力子和叶楚伧活在辛亥革命之前,辱骂的不是总统而是皇帝,不但自己掉脑袋,九族还要受到株连。当年,苏南一代,不知有多少人因为无意之间称呼朱元璋“老头子”,而落得家破人亡。

好在皇帝下台了,宪法出台了,言论自由写进去了,骂骂大总统,说几句过头话,也就是二百元的事,代价还不算大。

我的葬礼喔

云上的日子
崔卫平
北京电影学院教授
wp9952@hotmail.com





泰国导演阿彼察邦·韦拉斯哈古

> 人就是这样一半生活在眼前的世界当中，一半游离于这世界，沉浸在梦境当中，不同质的世界互相平行、平等、交叉渗透，超自然的力量不断加入进来。有人将这当作泰国文化特色，当然符号是泰国式的，但它却与西方的平等概念完全吻合。所谓普世价值，不是来自这个地球上的某些地方，而是在这个世界上生活的各个民族的共同贡献

2007 年 4 月，泰国年轻导演阿彼察邦·韦拉斯哈古发起“自由泰国电影运动”倡议书，呼吁一部新的、有长远眼光的、符合现代标准的泰国电影审查法，“不再继续删改和封杀电影，并且以在自由国家已普遍适用的分级制度取而代之。”倡议书指出，泰国电影的审查制度，仍然是基于 1930 年制定的不合时宜的“电影法案”，其时的泰国还处于封建君主专制时期，这个“法案”实际上违背了真正的民主精神。签署这份倡议书的人，是感到需要“从此去捍卫民主社会所应有的基本人权和做人的尊严”。

事情起因于阿彼察邦本人 2006 年拍摄的这部《综合症与一百年》，有四个地方被要求删改。其中包括僧侣弹吉他，医生喝威士忌，这些在生活中经常出现的内容，在电影里却不允许表现。遭到阿彼察邦的拒绝之后，电影审查委员会扣押了这部影片的拷贝。阿彼察邦取消这部影片在泰国的商业放映，并发表言论：“我，一个电影工作者，把我的作品当作自己的儿女。在我孕育他们的时候，他们就有了自主的生命”，“我不能因为害怕制度，或者为了牟利，而去残害我的儿女。否则，无法继续艺术创作”。

倡议书并以“泰国电影基金会、泰国电影导演协会和联盟”的名义联合发出，得到了广泛的支持，得到了国际电影界人的联名支持。2009 年 8 月泰国推行电影分级制度，将电影分成七类。在这个“等级制度”的顶层，被称之为“推广级”，即“鼓舞或激励人们观看的教育类电影”，有点像我们的“主旋律”，而它的最后一项，则是“禁止在泰国公映的电影”。阿彼察邦认为，这既是“我们努力的结果，但它仍然是充满官僚主义的”。不管怎么说，总是有了分别对待，而不再面临我们这里《夜宴》上映时，家长带着未成年孩子在电影院里提心吊胆。

一

阿彼察邦 1970 年生，与贾樟柯同岁。人们在谈论亚洲年轻导演时，经常将这二人相提并论。同样喜欢使用长镜头、非职业演员、实景拍摄、现场音的流行音乐等，造成一望即知的非主流风格；而且都属于活力非凡的那种，能够从国际渠道获得拍片资金，除了自己拍片还帮助别人拍片，并与前卫艺术有着密切的联系。阿彼察邦做过一部多媒体平台的视频装置作品《原始》，是关于上世纪 60 年代泰国边境小镇纳布亚。这个小镇在上世纪 60 年代泰国政府抑制泰共暴乱时，成为了一个“红色警戒区”。

最为相似的，是两人的影片在国际上获得的认可和引起的反响比国内要多。自进入本世纪始，阿彼察邦实现了在戛纳电影节上的“三级跳”：2002 年《祝福》获“特别关注”单元奖；2004 年《热带疾病》（又译《夏日迷情》）获评审团奖；2010 年《波米叔叔的今生前世》，获该电影节最高奖项金棕榈奖。这一步步记载了这位电影新人的成长轨迹，也奠定了他作为当今国际重要导演的地位。去年此时他去戛纳电影节前夕，正值红衫军与政府军在曼谷街头互扔炸弹。在获奖致辞“献给战火中的祖国”中，他称“泰国是一个被黑手党控制着的暴力国度”。

阿彼察邦出生于曼谷，在泰国东北部的孔敬长大，父母双双行医，消毒剂的味道让他觉得亲切舒服，这是他的电影中经常出现医院和疾病的原因。他痛恨泰国的教育制度，认为它更像是兵营而不是学校，老师的教学建立在“分类学”上。当他向一位老师坦露自己想学电影时，老师认为他“需要一个现实的目标”。他后来到美国芝加哥艺术学院学习，这所崇尚自由和实验艺术（包括实验影像）的学校，成了他精神上再生的起点，释放了他身上沉睡的能量，让他获得了“发展和推动，并且学到了什么是对错，变得非常热爱自由”。

重回泰国之后，他觉得“拥有了一种新的眼光，在某种意义上成了当代泰国的批判者”。他认为泰国“就像一位校长和许多学生构成的大社会”，在这里提倡的是“文化上的服从”。在那部惹是生非的《综合症与一百年》里，有一组镜头体现了他的这个看法：镜头来回拍摄医院的一座雕像，他或许是医院的创始人，反正是一位权威；不同人们则在医院走廊里急匆匆地奔走，医生、护士、工人等，他们穿着不同的“制服”，列队中辨认不清各自的面孔，但是表情与动作却十分相似。看到这里，令人想到是否泰国“广播操”的时间到了。

在阿彼察邦的长篇故事片里，很少直接涉及政治。泰国平静的乡镇生活与野性的热带森林，是他讲故事的主要背景，这些故事往往没有清晰结构与结尾，追踪情节的人会觉得沉闷，但是他的影像有一种穿透性的力量，想象独特，富有锐气。

二

“我的葬礼喔。”一位女性对着照相簿淡淡地说。她是已经死去的妻子，因感到丈夫波米的情况不妙，特地赶回来看望他。她是鬼魂。然而看上去与她离去的时候一样，只是比较无力。她来到晚饭的餐桌上，丈夫也用平常话问她：“你怎么样啊？是否有得吃？是否有得穿？”

一个人看到自己葬礼的照片，有点玩笑的味道，然而到此为止。阿彼察邦的片子里有许多这种小小的讥讽，但是很快打住，因为还有更重要的事情要讲述。同天晚上回来的波米失踪的儿子也说：“我看见你们找我了，我看到灯火变暗。”在另一个世界里，儿子已经变成猩猩，浑身毛发，两只眼睛像两粒发光的炭火。

“你在天堂吗”？丈夫问。妻子答道：“天堂是过誉了，啥也没有。做鬼没有属地，我们只会归向人群，还有生物。”这便是阿彼察邦的世界。在这里，死者与活着的人、生物与人类，他（它）们之间互相打通，共处一处。尤其还有大自然与人、梦想与现实、所谓“今生”与“前世”，包括本族人与外族人，健康的人与患病的人，他（它）们受到同样的关注和对待，不同的空间得到对接。“做鬼没有属地”，这是一句非常体恤的话。死去的人没有被当做恐怖吓人的对象，那样对待死者是不公平的。

这部叫做《波米叔叔的今生前世》的影片，有点原型的基础。住在导演附近寺庙里的一位住持告诉他，是有这么一位波米叔叔。他来庙里学习冥想，也帮助张罗庙里的一些活动。有一天他告诉住持，当他在冥想的时刻，闭着眼睛看到了他的前世，就像看电影一样，他看到并感受到自己是一头水牛，甚至精神脱离肉体，在东北平原上漫步。他把这些事情记了下来，也把村里人说的他们互相分享前世的事情记下来。出版了一本小册子。影片的开头，便是一只壮硕的水牛，在蓝色夜晚的农田和树林里穿梭，带着神秘主义气息。当然，影片中的很多内容是原书中没有的。

影片中的波米叔叔得的是肾病，一个从老挝偷越边境过来的男佣帮他洗肾，一个塑料袋、几根管子，一些液体，很难想象这件事情是怎么完成的。他大限已近。想到自己的病因，他认为是两个因素造成，一个是“替国家杀共匪”太多，另一个是“杀虫子”太多（他是果园农场主）。这是一个亚洲式（或佛教）的观点。亚洲文化中，没有基督教文化中的那种“个人罪责”的概念，生命中的漏洞不是体现个人的内心反思煎熬，而是通过一些可见的“业绩”来呈现，即所谓因果报应。它们或许出现在一个长长的链条上，从前世、今世到来世的许多年。

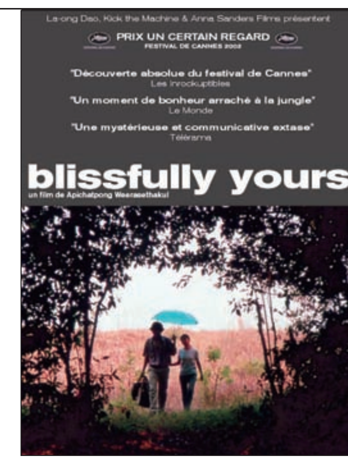
表现途径不同，但说到底个人要为自己所做过的事情负责，凡是做过的、发生过的都不会消失。某种超自然的力量——“三尺之上必有神灵”，也是要求个人能够面对自己，承担自己所做过的。整部影片是波米叔叔临朝向另一个世界的上路之途，也是他对于自己人生的回望。在亲人的陪伴下，他来到自己的出生地——一个有着奇异石头的洞穴，在这里他看到了自己的过去和未来，像是投射在银幕上。他重新体验了当年的一些经历：年轻时与朋友郊游嬉戏，后来因为什么事情怕被政府逮到，但还是被抓个正着。

其中有一幅照片，也许是他的未来：一个身穿迷彩服的女兵，牵着一只类似死去的儿子那样的猩猩，仿佛代表了曾经被他杀死的“共匪”的纠缠，这是他本人即将要面临的吗？“我的眼睛怎么了？怎么看不见了？”他妻子的鬼魂告诉他：“需要一段时间，才能适应黑暗。”这是一个东方版的《八部半》（费里尼的自传性影片）。比较起《非诚勿扰 2》，这部影片在面对死亡时显得真挚、诚恳，没有半点油滑。对待死亡的态度其实也是对待人生的态度。

甚至他人的梦也在影片中同样呈现。侄子阿东在夜晚的吊床上开始发梦。他梦见自己是一名轿夫，抬着公主穿过森林，轿子里打扮精致的公主开始对他示意。但其实公主很丑，轿夫吓得躲开了。公主走到瀑布激流的河中，将头上、身上的首饰一件件扔到河里，沉到河底，后来与鲶鱼发生了关系。

人就是这样一半生活在眼前的世界当中，一半游离于这世界，沉浸在梦境当中，不同质的世界互相平行、平等、交叉渗透，超自然的力量不断加入进来。一些评论将这当作泰国文化特色。当然，符号是泰国式的，但是在这些影像的底部，却与西方最为新近的平等概念完全吻合——多元并存，差异共融。所谓普世价值，不是来自这个地球上的某些地方，而是在这个世界上生活的各个民族的共同贡献。

除了越境的老挝男佣，波米叔叔的农场里还有一些会说法语的工人，也是从邻国来的。那部初试啼声的《祝福》，是关于一位泰国女子与一位缅甸籍的违法居住男子之间的恋爱。不同的民族与政治身份之间的融和，是他在芝加哥艺术学院打下的基础，这个学校之所以非常国际化，正在于它的多民族性，来自世界各地的年轻人在这里激发出他们的想象力，互相产生碰撞。



《祝福》海报



《热带疾病》海报

三

比较起来，戛纳电影节拥有更加开放的眼光。这部《热带疾病》如果不是在这里被肯定，这样的片子很可能被忽视或者遗忘，但是它却代表了一个年轻人的冲击力，这个人的起点，预示着今后的可能性。

影片的开头有这样一段话：“我们都有兽性的一面。作为人类，我们的责任是成为驯兽师那样的人，驯服其他动物，甚至教它们做一些与兽性背道而驰的事情”，并注明这是坦·娜卡吉玛名言，不知道拥有这样一个圣女性名字的人是何方神仙，也许是泰国的一位先知？比较起贾樟柯拥有的社会眼光，这位阿彼察邦更加具有思辨性。

片子由看上去互不相干的两部分组成，只有一个演员阿康贯穿始终。在前半部里，他是一名士兵，与一位叫做阿东的年轻男性产生一段奇妙的感情，在后半部里，这位士兵抵达丛林，与一位死去多年的柬埔寨道士的鬼魂作战，这个鬼魂可以变成各种动物，包括老虎。

当然那是一段同性之间的感情，但是表现得十分克制，天真优雅。尤其对于阿东来说，他也许并不清楚到底发生了什么，处于朦朦胧胧的状态。他坐在公共汽车上看见年轻女性，也会情不自禁地多看几眼。他没有工作，与父母住在一起，整个人处于生长期，他的灵魂有待苏醒。当母亲拿着阿康写给他的字条“我喜欢你”时，他笑着对母亲说“那是写给你的。”他享受着一种微醺的感情，没有觉得那有什么压力。

他们并肩吃街上的烧烤，在摩托车上飞驰，在雨林中的木屋交谈，一起进电影院，有亲昵的表示，也有性的探试，双方感到十分愉悦，但是所有这些仿佛处于一个模糊地带，很难定义，很难说这就是真正意义上的同性恋。也许只是一个萌芽，这个萌芽有可能往前走，也有可能中断。那些处于成长探索中的年轻人，也许都有过类似的暧昧感情。

50 来分钟的故事戛然而止。只是一段空中的情感，半空中开出的花朵，没有落到任何实处，更别提遭遇亲人反对的社会阻力。结尾是两个人在夜晚各自回家告别时，像两只野兽一样，互相舔对方的爪子（手），舔得那样柔情、深情，让人觉得同性之间的这种爱慕、倾心，也许正是人类天性中的组成部分，如果说是“兽性”，仅仅指它不懂得人类社会的规则而言，并不是说它本身就是恶的。

导演谈到过有一个观众看到这里在电影院里放声大哭，因为他也曾经有过这样一段美好的感情，却随风消逝了。

出身于以实验艺术著称的芝加哥艺术学院，常规电影叙事是阿彼察邦的弱项，他显得犹疑于常规叙事与实验影像之间，但是无论如何，这个短小的故事，显示了他在这方面已经完全合格。影片中出现的那些有关城市的场景（人头攒动的街头、游戏机房、歌厅、动物医院、露天体操）等，不仅镜头转换流畅，而且也传递出泰国原来也是一个开放的、欣欣向荣的热土，与我们自己所生活的地方差不多。

影片的下半部分是他的拿手戏，这部分影像比较抽象，带有更强的思辩色彩。用作思辨的影像语言，是人迹罕至的热带森林，是那些盘根交错的植物，参天大树与低矮的灌木交织在一起，奇形怪状，毫无规则，密密匝匝，宽叶片的、窄叶片的，有的甚至像动物。叶片的空隙中仿佛有沙沙的话语，有热烈的交流，也许在某一刻会爆发出巨大声响，但最终除了各种虫鸣鸟叫，什么也没有。

夜晚和白天使这样的森林呈现出不同的面貌，然而效果正好相反。森林中密不透风的核心地带，仿佛夜晚更亮，白天更黑——黑暗本身有它的异常光芒，白天却有着它的盲点。影片中一个场景给人印象非常深刻：深夜里，有一棵树突然发出耀眼的光芒，通身透亮，像一只富有灵性的动物，运用光亮唱出自己神秘的歌声。

士兵独自进入森林，捉拿传说中害人道士的鬼魂。行走在这样令人惊异的地方，除了感到人的渺小之外，没有别的。他满怀警觉地艰难行走，淹没在充满野性的丛林当中。头顶上或者身边发出的些许声响，没准儿都是事先有人安排的陷阱。慢慢地，他与周围环境产生一种无声交流。黑暗的光芒一直穿透到他的身体内部，将他烧透，他的人性被原始森林的野性所覆盖，并融为一体。在这样的地方，没有第二个主宰。开始时他打着背包，带着一个步话机，到后来这些现代装备全部丢落，他变成一个赤裸裸的野人。

他与鬼魂有过几秒钟的对视，但是看起来他们快要不分彼此，也许鬼魂代表了他自己内心中的黑暗。树梢上的小鸟对他说：“老虎像影子一样跟着你，它的灵魂饥渴又孤单。”故事结束时，老虎在树上与他面面相觑。他颤抖着对着一声不响的老虎说：“现在，在这里我看到自己、我的母亲、父亲、恐惧、悲伤。这多么真实，如此真实。他们将我生出来，以前我吞噬着你的灵魂，我们既不是动物，又不是人类。”

这个故事，在立意上可以说与康拉德的小说《黑暗的心》（1899）相提并论，都是关于处在充满野性的大自然中，人自己身上的野性、兽性得到唤醒和复苏。然而这不应被看作一个回归自然的故事，而是一个面对自身人性恶的话题。1978 年美国导演科波拉根据康拉德的这部小说，拍出了《现代启示录》，其中狂野的热带丛林同样也是叙事主角。



《波密叔叔的今生前世》海报



《综合症与一百年》海报

ARRAIL瑞尔
Fabulous Smile . Confident You
让您笑得更自信
400-880-1900
www.arrail-dental.com

经济观察报 The Economic Observer << 2011.06.06
编辑:杜然 e-mail: duranbj@yahoo.com.cn 美编:周青



凯特琳·彭歌(Katherine Pancol) 本报资料室

这个春天杂草丛生……

■ 黄荭 / 文

一

凯特琳·彭歌(Katherine Pancol,也译做卡特琳娜·潘科勒)第一次落入我的视线是六七年前国内出的一本很薄的小书,顾嘉琛译的《一个远距离男人》。书很合我的胃口,一点小悬疑,很多内心戏。故事说的是一家书店女店主凯·巴尔托尔地外出回来,收到女店员转交给她的一张便条——一个过路的旅人委托她找一些旧版书。从此,这位迟迟不肯露面的约纳当·希尔茨和凯开始了书信往来,两人聊自己喜欢的书,喜欢的作家,书中的人物,片刻的感悟,各自琐碎的生活……慢慢滋生的依恋像葡萄卷须,不知不觉已潜入尘封的往昔,爬满斑斑驳驳的记忆之墙。"当每个人向他人表露自己的内心深处最不可告人的秘密时,爱已开始存在。否则的话,便不是爱情,而是肉体的交换,是即刻的欲念,两人相聚,撩开着的衣衫如同入室窃贼刚翻搜过一样。"熟悉的,陌生的,暧昧的,捉摸不定的,"明明动了心却又不靠近"。他究竟是谁?匆匆过客?私人侦探?小报记者?还是那个曾经给过她爱和梦想又断然舍她而去远走高飞的他?约纳当只是一个面具,处心积虑要再度走进女主人公生活的大卫在两人书信交往之初其实就提了个醒:"爱情并不只是一种迷醉,小姐。爱情可能是一种折磨、背叛、弄虚作假。爱情利用各种辞令、各种装扮、各种遁词。再读一遍《危险的关系》吧,您会想起他戴着面具向前,有时用残酷的外表来掩盖自己,以更好地暴露自己……"只是,诱惑者和被诱惑者一样,都容易在爱中迷失,要么再也没办法摘下面具,要么一旦面具跌落,发现自己(和曾经的爱人)已经面目全非,曾经轰轰烈烈的爱情也成了一地鸡毛,一声叹息。

两地书一直是我想尝试的题材和体裁,可能潜意识里我对遥远的爱情有一份"野火烧不尽,春风吹又生"的不成熟的期盼,相信终究会有那么一个人,在某个地方等我,懂我,远在天边,近在眼前,让我怦然心动或砰然心碎。

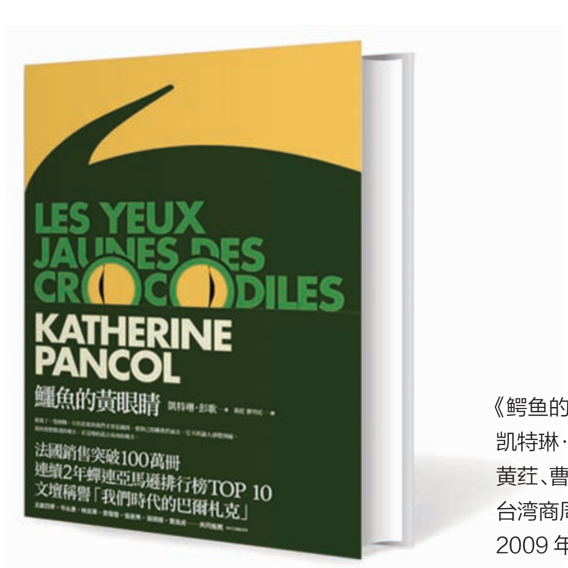
爱和被爱,远和近,有封信中大卫是这样写的:不仅仅只有爱情,还有爱情的策略,"一种不得已而为之的策略。"

二

和凯特琳·彭歌的文字重逢,是《鳄鱼的黄眼睛》,2006年法国文坛很热门的一本书,在法国销售突破100万册,连续两年蝉联亚马逊排行榜TOP 10。女作家也因成功揭露红男绿女复杂的人性中敏感、脆弱、隐秘乃至各怀鬼胎的一面而被誉为"我们时代的巴尔扎克"。但这本600多页的大书却远没有之前那本薄薄的小书打动我,或许是因为我更沉溺于阅读而不是生活本身。"阅读并不是一种无辜的活动。从阅读中走出并不总是不受伤害的。阅读是件危险的事。它从我身上挖出了我在刽子手屠刀下也不会招出的口供……"都市情感肥皂剧通常很难让我入戏,因为和生活贴得太近,留白或者说想象空间相对就会少很多。而我对虚构作品的期待恰好是言外的留白。所以当商周出版社的编辑容安找我翻译这本书时,我多多少少有些无所谓,译可,不译亦可,书和译者之间少了"你选择了我我选择了你"的归属感。

直到有一天,我大概译到100多页的样子,电脑突然跳出一个可疑的文本框"由于文件许可权错误,Word无法完成保存操作",我是科盲,心想惨了,硬着头皮点了确定,之后弹出另一个窗口,点"确定"后系统又跳出一个文本框问"是否重试保存",一路惯性地点击"是",最后跳出一个保存页面,文件名已经被改为WRL□□,扩展名也成了.tmp,点击"保存"后打开文件一看,几万字的翻译全成了乱码。赶紧回头找此前的旧文档,早已黄鹤一去不知所踪。我平时偷懒惯了,很少在移动硬盘上备份,这会儿真的没办法淡定,欲哭无泪。抓狂了一晚上,求助了几拨人,最后确定问题是卡巴斯基和office冲突造成的,于是打电话给"卡死"的客服,客服耐心地在线指导我展开抢救行动,折腾到凌晨才把文档抢救回来,只损失了当晚出状况前敲进去的几百字。虚惊过后,有点小迷信的我认定这是《鳄鱼》对我的小小惩戒,我对文字游戏,文字也反过来游戏了我一把,说到底这很公平。

或许就是从那一天起,《鳄鱼的黄眼睛》对我多了一层伦理上的意义,作为译者,如果你没有爱上你翻译的作品,那么这个作品也可以在某个时刻放弃你。我最终爱上了约瑟芬的中世纪,爱上了"谦逊的等级"的故事,虽然在几个家庭、几对男女纷纷扰扰的感情纠葛中,那个故事只是一个小得容易让人忽略遗漏的插曲。



《鳄鱼的黄眼睛》
凯特琳·彭歌 / 著
黄荭、曹丹红 / 译
台湾商周出版社
2009年

三

凯特琳·彭歌在写作《鳄鱼》的时候,一定已经想到这本书会被译成中文,她安排女主人公约瑟芬那位出轨的丈夫安东尼带着美甲师情人去非洲肯尼亚投资一家"鳄鱼公园",帮老奸巨猾的中国人"魏先生"饲养鳄鱼。还借安东尼写给女儿的信表达了普通法国人对GDP增长速度持续高居不下的中国的想象:中国已经成了工业大国,中国人决定把鳄鱼当原材料来大力开发!鳄鱼浑身都是宝:鳄鱼肉、鳄鱼蛋、鳄鱼皮包、鳄鱼皮鞋……他的助理李先生告诉他说中国人用波音747飞机从泰国空运了几万条鳄鱼到非洲。泰国受亚洲金融危机的冲击,不得不把这些鳄鱼处理掉,鳄鱼的价格跌了75%!约瑟芬的继父马塞尔也把公司的发展战略从东欧国家转移到了中国。

在2008年出版《乌龟的华尔滋》里,中国出版商购买了约瑟芬的小说《一位如此卑微的女王》的翻译版权,美甲师离开非洲来到中国上海寻找法国美容化妆品的商机,马塞尔的公司业务拓展到了中国,他和秘书若西亚娜生的儿子——咿呀学语的小马塞尔嘴巴里竟然会冒中文!!!

简单的游戏规则,就像上微博刷屏,你关注我,我关注你,娱乐时代需要互相给力。而阿道斯·赫胥黎在《美丽新世界》中已经清醒地预言:"我们的文化将因琐碎而杂草丛生……人类将毁于自己所迷恋的东西。"



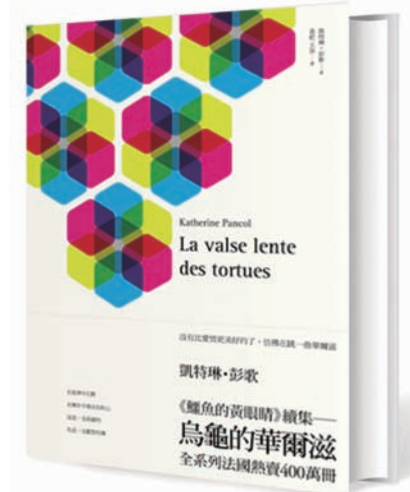
《一个远距离男人》
卡特琳娜·潘科勒 / 著
顾嘉琛 / 译
中国人民大学出版社
2004年

四

其实一开始,我并不想继续接《乌龟的华尔滋》的翻译,书太厚,虽然畅销书好译,但时间一砸下去就没个底。再说我虽然偶尔懒惰,却也不太喜欢没有难度没有挑战的文字。《乌龟》开篇的节奏慢腾腾的,作者说,人物执着地前行,就像固执的小乌龟在一个太快、太暴力的世界里学习慢慢地,慢慢地舞蹈……但很快节奏有了变化,约瑟芬夜里在公园遭人突袭,她找不到第二本小说的灵感(或许这也是彭歌自身的写照),她迷失在姐夫暧昧的情感里,她的姐姐在疗养院里歇斯底里,她的情人人格分裂,她的大女儿惹上了黑帮,她的小女儿开始朦胧的恋爱,她时不时收到已丧身在鳄鱼潭的丈夫寄来的明信片,小区连连发生命案,若西亚娜被巫术缠身……咸湿的情节,诡异的气氛,连续剧般的高潮迭起,看点不断。当情节逐一抽丝剥茧,每一种疯狂都找到了答案,隐匿在童年黑暗的记忆里,从来都不曾抹去。一切都有因果,只有爱可以照亮曾经被蹂躏、被践踏、被抛弃的心灵。

于是,依然相信真,相信善,相信美,相信"清晨时为你打上的那一个结"虽然"到了此刻 仍然 / 温柔地横梗在 / 因为生活而逐渐粗糙了的心中……"

但,那个心结,终究会解开……



《乌龟的华尔滋》
凯特琳·彭歌 / 著
黄荭、王加 / 译
台湾商周出版社
2011年

| 新文学·旧史料 |

郭沫若的身后名

■ 郭娟 / 文

这些年,郭沫若声誉不高。自从被目为"御用文人"后,除了一般研究者循例做研究之外,郭沫若这个名字很少被提及,可谓身后寂寞。2008年人民文学出版社出版了《女神及佚诗》,其中收纳了初版本《女神》和散佚在报刊上未汇辑成集的郭沫若在"《女神》时期"创作的大量诗歌作品,使读者和研究者可以获得一个完整的、历史原初状态的印象。学者自然是关注的,但该书印数仅有2000册。郭老郭老,诗多好的少。这句郭老调侃自己的"打油"诗句,似乎已成了对诗人郭沫若的一般观感。有谁还记得《女神》在五四时期给中国诗界、给中国带来的巨大震撼?一个叛逆的、反抗的、自由的形象,就在"御用文人"的驯顺、荣宠与隐忍的背影之后渐行渐远渐模糊了吗?

还好,日前在郭沫若故居举行了一场《女神》出版90周年的研讨会,纪念那个远去的诗人。有趣的是,主办方将郭老写于1958年的组诗《百花齐放》印制了扑克牌。也许现在可以心平气和地谈谈郭沫若了,这位鲁迅之后中国第一文人,所谓"文化班头",诗人,历史学家,剧作家,书法家……

大人物的身后名,毁誉翻覆,从来都与现实相关。这一点,作为历史学家的郭沫若最清楚的。在答《新建设》杂志问的一篇文章里,他曾这样阐释:"历史是发展的,我们评定一个历史人物,应该以他所处的历史时代为背景,以他对历史发展所起的作用为标准,来加以全面的分析。这样就比较易于正确地看清他们在历史上所应处的地位。"所以,他替曹操翻案,替武则天翻案,他扬李(白)抑杜(甫)……他好做翻案文章。他的翻案文章,如历史剧《蔡文姬》、《武则天》,演出几百场,影响不可谓不大,虽是剧作而不是历史考据研究论文,但毕竟多多少少扭转了人们心中白脸曹操、淫荡武则天的一贯形象,促使许多人有兴趣重新认识历史上的曹操、武则天。不过,作为学术著作的《李白与杜甫》却招致非议,认为是一投领袖所好;二滥用阶级分析方法。

毛泽东作为政治家而每每有诗作,郭沫若作为诗人而投身政治。当初毛泽东去重庆和谈,以一首《沁园春·雪》引来众人此起彼伏的唱和;到了晚年,能与他唱和的,似乎就只有郭沫若了。而毛主席的诗词也有许多篇是和郭沫若的,比如那首"金猴奋起千钧棒,玉宇澄清万里埃"的《七律 和郭沫若》,那首"多少事,从来急,天地转,光阴迫。一万年太久,只争朝夕"的《满江红·和郭沫若》。毛主席喜欢李白的诗,这对郭沫若是否有影响,或许难说有或无,但从郭沫若一贯的浪漫主义诗风看,他也会更爱李白。中国郭沫若研究会的会长蔡震先生在新作《郭沫若画传》中提到一个史料:《李白与杜甫》是"文革"中的郭沫若自己悄悄写的,只因一个偶然原因才被外界所知——当时中苏边境冲突,外交部请郭沫若等学者提供有关历史资料,在中国政府发表的声明中,引用到郭沫若对于李白出生地的考证,以驳斥苏方的领土扩张。可见著书的动机并不是为了趋附领袖。

但趋时是一定有的。那些年月的所谓学术,都受政治环境影响,普遍地用阶级观点分析古人。杜甫《茅屋为秋风所破歌》,中学生都能背诵,起首一句"八月秋高风怒号,卷我屋上三重茅",郭沫若在《李白与杜甫》中就根据杜甫草堂之顶有多少层茅草为证据指出杜甫过着地主阶级生活。

那时代是"亲不亲,阶级分"。现在想来,不喜欢杜甫,也不必一定因为他是地主阶级。同样,姚雪垠塑造的闯王李自成竟像一位无产阶级革命战士一样高大完美,符合"三突出"原则——中学课本还选过,记得我们上课的时候,同学老师一起笑。难道历史真是任人打扮的小姑娘?或者真所谓"一切历史都是当代史"?历史学家如何揭示历史真实呢?

蔡震新作提到陈寅恪。1953年郭沫若按照中宣部的提议,以中国科学院院长的名义致信陈寅恪,请他担任历史二所所长(另外两所所长为范文澜和郭本人)。陈寅恪回信却是回给科学院,而没理会郭沫若。在回信中,他提出了条件,即著名的"允许中古史研究所不宗奉马列主义,并不学习政治"的要求。这实际上就是拒绝。在回信中,陈寅恪以他当年为王国维所写碑铭重申"独立精神和自由意志是必须争的,且须以生死力争",并毫不客气地挑战郭沫若,说郭是甲骨文专家,也许更懂王国维的学说,可以把他的碑文打掉,由郭来重写。他用了唐代韩愈、段文昌先后写《平淮西碑》的典故,把自己比韩愈,自信他写的碑铭"无其器存其辞"(李商隐赞韩愈写的碑文),不会湮没。郭沫若之前对王国维的死因有自己的判断,他认为王国维"研究学问的方法是近代式的",但"思想感情是封建式的","两个时代在他身上激起了一个剧烈的阶级斗争,结果是封建社会把他的



郭沫若 本报资料室

身体夺去了。"这个判断当时在学界影响很大,而陈寅恪看来是不以为然的。

郭沫若与陈寅恪最大不同其实是在与现实政治的关系上,一个投入,一个远离。如果要找一位与20世纪中国历史、特别是中共党史密切相关的文人,一定是郭沫若。他是历史潮头上的人物。五四有他,《女神》惊艳亮相,创造社高张创造精神;北伐有他,攻武昌城,他亲手捆扎攀城墙的云梯;四一二政变前,蒋介石许以高官厚禄,要将长江下游几个省交他管辖,他却以《请看今日蒋介石》揭穿其真面目;南昌起义,他谢绝了张发奎邀约去日本,赶赴南昌,在白色恐怖中与贺龙一起入党;卢沟桥事变后,他别妇抛雏、毁家纾难,只身回国参加抗战;他与李公朴一起经历"校场口惨案",他不惧国民党暗杀,在上海各界追悼李公朴、闻一多的大会上慷慨陈辞:天不能死,地不能埋,呜呼二公,为和平民主而死,虽死犹生……新中国成立时,他已是政务院副总理兼文化教育委员会主任、中国科学院院长,为建设新中国而工作……他的老朋友夏衍说过,党犯错时,郭沫若也跟着犯了错误。他没有活到对党内错误进行反思的时候。他会有怎样的反思,我们无从知道了。

我们知道的只是这样一些历史片段——

"文革"中,他的两个儿子死于非命,他默默承受,甚至没有向他的老友周恩来提起。他把儿子的日记放在书房案头,日日相伴,一字一句地抄写,竟抄了八本。这是怎样不见泪痕悲色的椎心之痛。

"文革"中,他在一本英美抒情诗的空白处,随手翻译了一些他喜欢的诗作,似乎透露了他的内心深处的隐秘的激情,如罗素·葛林的《默想》:

我不能让我的尊严的人性低头
在那冰冷的无限面前跪叩
……
我有希望、苦闷、大愿,精神有如火焚
……

如高尔斯华绥的《灵魂》:

我的灵魂是太空!
电在闪呵雷再轰,
日月群星在运动,
时而卷起大台风!

风再起!这灵魂里的浩浩长风终于没能使郭沫若再次凤凰涅槃,浴火重生。1978年6月12日,86岁的郭沫若逝世。人生苦短,人生几何。

黄万里的悲壮人生

■ 述弢 / 文

多年在外奔波,我与陇海线结下了不解之缘。当列车行走在关中平原，车窗外那一闪而过的阡陌纵横、田园风光,令人目不暇给。“好一个八百里秦川！”上个世纪 50 年代中期,这里土地肥沃,灌溉便利,成为远近闻名的富裕之乡。当时干部每月工资也就二三十元,而大荔县农民的劳动日低则两三元,高则六七元,每年纯收入可达 1200~2500 元之多。有道是:最穷的是国家干部,最富的是黄河滩上的农民。有的农户家庭存款竟高达 4 万,简直令人难以置信。

天有不测风云。1956 年初,厄运陡然降临到库区农民的头上。“这八百里秦川上的粮仓就要用来装水了!”原来是三门峡工程正式上马，库区农民必须全部搬迁,为国家重点工程让路。陕西渭南地区近 30 万库区移民及其子孙后代的命运从此发生逆转。人们告别故土,踏上离乡背井、颠沛流离的不归路。经过反复动员,他们在“坚决支持国家建设！”“牺牲我一家,幸福千万家！”的口号声中痛别家乡。

此行的目的地是宁夏。干部们对农民说:宁夏也是一个望不到边的大平原,到那边,每个人能分水田 3 亩,旱地 7 亩,田地不会被黄河淹,水车就可以把黄河的水抽到田里,旱涝保收。而且邓子恢副总理在全国人民代表大会一届二次会议上的报告中郑重承诺:“政府保证移民在到达迁移地点以后得到适当的生产条件和生活条件。政府将努力保证他们在迁移的时候不受损失,并且帮助他们在到达迁移地点后尽快走上安居乐业的道路。”县里派到宁夏考察的人也回来说,那边土肥地广,水源丰富,年收入肯定比陕西这边高!

话说其中的一支先遣队,一行 36 人来到银川市,受到热烈欢迎。当地报纸说陶乐那边早已为移民安排好新居,准备了粮食、蔬菜、家具、煤炭,还腾出 800 间房子让移民居住,并帮助移民开垦好了种植蔬菜的土地。先遣队员们迫不及待地赶往陶乐县月牙湖,想先睹为快。没想到,等待他们的竟然是风沙蔽日、寸草不生的荒野地,什么 800 间房子、开垦好的土地,统统是画饼充饥。现成的粮食、蔬菜等等更是无稽之谈。小伙子们当天就领略了热浪灼人、蚊虫肆虐和狂风大作的滋味儿。这哪是人呆的地方！他们问,这样的风多不多,得到的答复是:“我们陶乐县风少，一年一场风,从春刮到冬。”队员们无不感到窝囊、憋屈、绝望和愤怒,渐渐萌生了一个念头:绝地大逃亡。

先遣队员铩羽而归,这对轰轰烈烈地展开的移民工作,只能起到动摇军心的作用，自然必须把他们强行赶回陶乐。陆续搬迁过去的移民无法适应当地恶劣的生产生活条件，屡屡逃回原籍,这边再费尽九牛二虎之力把他们赶回宁夏，如此拉锯式的较量反复进行,竟成为此后数十年库区农民的生活常态。

历尽劫难的库区农民(后来成了“返库农民”)万万想不到,这场悲剧本来是完全可以避免的,如果黄万里当初的忠言直谏受到重视的话。事情还要从 1955 年说起。

三门峡位于陕西、山西、河南三省交界处。早年在此进行现场勘探的德国人曾得出结论:在三门峡筑坝,等于修建一个危害关中的死库。这个问题,日本人研究过,国民党研究过,解放后也研究过,都不敢定案。然而 1954 年年底苏联专家科罗廖夫拿出规划来,我们就定案了(其实科罗廖夫只懂工程,对河流一窍不通)。邓子恢副总理在人大会议上豪迈地宣布:“只要六年,三门峡水库完成后,就可以看到几千年来人民所梦想的‘黄河清’这一天！”

1955 年,周恩来主持了关于黄河规划的第一次讨论会,对关于三门峡枢纽大坝和水电站的规划报告,参加会议的专家均交口称赞,只有一人发言表示反对。这位名叫黄万里的清华教授当面对周恩来总理说:“你们说‘圣人出,黄河清’,我说黄河不能清。黄河清,不是功,而是罪。”黄万里说,黄河泥沙量全世界第一,但它造的陆地也是最大的。

黄万里发言何以底气十足?原来他在大学主修工程,后因目睹黄河水患频仍，立志探寻治理黄河之道,出国留学改修水利。他曾驱车 45000 英里跑遍美国各大水利工程,回国后又风尘仆仆，行程 3000 公里,6 次徒步考察了长江的支流金沙江、岷江、乌江、涪江、嘉陵江,对于中国大江大河的情况可说是了然于胸。

1957 年,在水利部召开的三门峡水利枢纽讨论会上,黄万里再次孤军作战,力排众议。他认为不能在这个淤积段上建坝,否则下游的水患将移至中游关中平原。本来河道里的泥沙起到了上游切割、下游造陆的自然作用,而建坝拦沙让黄河清,既违反自然规律,又不现实,清水出库对下游河床也不利。争辩 7 天无效后,黄万里退而提出:若一定要修此坝,则建议勿堵塞 6 个排水洞,以便将来可以设闸排沙。但水库施工时仍然坚持按原设计将 6 个底孔全部堵塞(1970 年代又以每个 1000 万元的代价打开)。


黄万里　　本报资料室

黄万里不幸而言中。三门峡水库蓄水后,90%以上的泥沙进入水库后无法排泄,形成淤积。蓄水仅一年半,即淤积了 15 亿吨泥沙。不到两年时间,库容就减少了近三分之一。照此速度,整个水库只需 7 年就将夷为平地。那时,黄河第一坝将成为亚洲最大的瀑布。严重的淤积引起河水倒流,回水在黄河重要支流渭河河口形成拦门沙坝。水库尚未完工,近 20 亿吨泥沙即全部铺在从三门峡到潼关的河道中,黄河上游及支流水面也连涨连高,以西安为中心的工业基地及关中平原和渭河下游的工农业生产安全受到威胁。中国最富裕的关中平原上，大片土地出现盐碱化和沼泽化。1961 年,潼关以上黄河渭河大雨成灾,水壅高后横向冲击,使两岸坍塌农田 80 万亩,一个县城被迫迁走。

这是后话。1957 年,黄万里在清华大学校刊上发表针砭时弊的《花丛小语》。惹得龙颜大怒,斥之曰:“这是什么话?”于是钦定右派黄万里受到批判斗争,工资连降两级。父亲黄炎培系同盟会会员，与中共合作多年,当时虽身居高位,也爱莫能助。

耐人寻味的是，黄炎培老先生 1945 年曾访问延安,与最高领袖有过一次关于“兴亡周期率”的对话,即著名的“窑洞对”。黄炎培说:“我生六十多年,耳闻的不说,所亲眼看到的,真所谓‘其兴也勃焉’,‘其亡也忽焉’,一人,一家,一团体,一地方,乃至一国,不少单位都没有能跳出这周期率的支配力。”最高领袖说:“我们已经找到新路,我们能跳出这周期率。这条新路,就是民主。只有让人民起来监督政府,政府才不敢松懈。只有人人起来负责,才不会人亡政息。”言之凿凿。黄炎培所著《延安归来》出版后一时洛阳纸贵，在国统区影响很大。许多人正是通过这本书对于中国共产党有了初步的了解,有人甚至因此走上革命的道路。

谁知事隔十余年，黄老先生的三子黄万里仅仅因为在校刊上发表《花丛小语》,便成了阶下囚,从此失去教书、科研、发表文章的权利。黄老先生膝下竟有 6 个子女和 1 个女婿划成右派,堪称“右派之家”。所谓“让人民起来监督政府”也者,成了绝大的讽刺。

尽管遭到如此巨大打击,黄万里仍痴心不改,1964 年，他不顾个人安危,再次上书。他说:“我不能看着就要祸及农民而不说话。至于为此而付出的沉重代价,我一生无悔。”

此次系上书国家副主席董必武,总算有了回音。水利部领导约见黄万里,嘱他提出改进计划。黄万里日以继夜,用 60 天的时间完成《改修黄河三门峡坝的原理与方法》，建议开洞排沙,以灯泡式水轮机加速底流。可惜黄万里的建议未予采纳。

这一年的春节座谈会上,领袖向黄炎培提到,“你儿子黄万里的诗词我看过了,写得很好,我很爱看”,这分明是一个信号。当时只要黄万里写个检讨认错,就可以顺势摘掉右派帽子,可他却并不领情,更赋诗赋词上书说：三门峡问题其实并无高深学问，而 1957 年三门峡 70 人会上,除我之外无其他人敢讲真话。请问,“国家养仕多年,这是为什么?”态度如此决绝,就是不低头。既然这么“不识相”,那摘帽之事自然搁浅。

1966 年夏天,“文革”的狂飙席卷而来,黄万里首当其冲,饱受皮肉之苦。下放疫区劳动期间,年近花甲之年的他也得干重活，曾因体力不支,中暑晕倒,险些丢命。尽管如此,他仍锲而不舍,孜孜不倦地研究和草拟他的“治理黄河方略”。

1981 年，他终于在阔别多年之后,精神抖擞地重登讲台,为研究生和青年教师授课，并继续研究连续介体动力学最大能量消散率定律、分流淤灌治理黄河策略、华北水资源利用、长江三峡工程以及明渠不恒定流力学等问题。黄万里还对三峡工程建言献策。可惜已经时日无多。

2003 年陕西遭受洪涝灾害，本是三五年一遇的小洪水，所造成的后果却相当于 50 年一遇的洪灾。此次洪灾黄万里已经无从得知了，他早在 2001 年就永远地离开了我们。他走了,带着太多的遗憾和困惑，却给后人留下了太多的值得思考的问题。

黄万里解放前负笈海外，学成后谢绝对方的盛情挽留，满腔热忱地回来报效祖国,又愿意跟着共产党走,为建设新中国竭尽自己的绵薄之力。这样的知识分子难能可贵,值得信赖,堪当重任。说得直白点,简直就是白捡来的宝贝,本当备加珍惜,细心爱护。仅仅因为说了几句不太中听的大实话,就对他兴师问罪,并弃之如敝履,这不能不说是一大失策。尤其令人惋惜的是,这样一位具有真才实学、在治理黄河方面有独到见解的学者，当政者对他的真知灼见却粗暴地加以否定,在三门峡水库问题上一意孤行，终于酿成严重的环境生态灾难，也将库区农民推入痛苦的深渊，让全国人民至今还在为当初的决策失误埋单。这也许就是黄万里的悲壮人生给予我们的教训,值得认真记取。



海上旧梦添新梦

■ 王小鲁 / 文

《中国早期电影史》涉及1906年到1937年的电影。书名为电影史,其实很少进入电影内部,而是对电影的周边环境进行叙述,力图将早期电影还原到整个社会氛围里面去。它其实是一本文化史、传播史,或早期电影的外部环境史。书的写法与过去的权威电影史不同,过去的著作更多描述政治史以及著名导演的创作,本书则"新潮"了许多,令人想起李欧梵的《上海摩登:一种新都市文化在中国》。不过,在那本当年非常流行的书里,电影在其中只占一章的篇幅,本书则以电影为主线。《中国早期电影史》并不避讳李欧梵的影响,其实是把李欧梵写作的年代(1930—1945)向上推,一直追溯到电影进入中国的那一年,即1906年,将李未讲述的年代进行了补充整理。

本书在写作方法上并不是首创。这是最近历史研究的一个总体倾向,就是更为微观地推敲当时当地之人的"生活质感"。堆积在历史角落里不被重视的材料也被看重,比如地方档案、个人日记、生活类出版物,都将得到细致地研究。而且它们经常停驻在历史上的某个时间段落内,做兴致勃勃的现场还原。这大概就是所谓微观史学的特征。文学手法的使用也很普遍。这些年,中国的读者把一些历史著作当成畅销书和小说来接受,过去有黄仁宇的《万历十五年》,后来有史景迁的《王氏之死》(讲述古代山东一个农村妇女的生活经历),两本书都非常接近历史小说。其实《上海摩登》也是历史著作,它因为使用了散文笔法而获得读者的青睐,读者一般都忽略了,李欧梵其实是历史学家。它们都力图还原历史中个人的"生存感觉"。这样的写作看起来非常文学化,而作者在使用材料上却都很严谨,因此,方法本身就具有了充足的美学魅力:阅读它们,就如同观看一部古代的纪实电影。

《中国早期电影史》的作者是胡霁荣,她的研究还使用了一种"历史地理学"的办法。她留心于空间关系的描绘。比如她分析了上海虹口和福州路的繁荣具有怎样不同的文化内涵。对于空间关系和空间性存在,如对一座电影院建筑、一条电车路线的分析,其实是考验着写作者对于城市文化的感受力,这里面是有某种非常"摩登"的恋物癖心理存在的,但它却是比较有效的接近历史的路径。从学术的原创性上来说,其实一些电影史的教授,很早以前已经开始利用这种地理学的方法研究上海电影史了,他们以上海的电影院为点,以几条大马路为线,甚至对明星居住的空间,也进行了详细的勘察。——撇开这些方法的问题,本书的内容到底能给予我们什么启示呢?



《中国早期电影史》
胡霁荣 / 著
上海人民出版社
2010年
20元

它使用了大量的历史材料,尤其是充分利用了当时的报刊报道,让我们具有了比较充分的现场感。感受尤其强烈的,是看到了电影如何在早期塑造着上海这个城市的性格发展。譬如本书第一章,讲到电影初到上海时,多是在徐园"又一村"这样的茶园、酒楼、戏院等传统娱乐场所放映,这样的放映空间里,观看者很难专注。1908年,上海有了第一家正式的影院。相对于戏院里多是熟人在一起边聊天边观看,电影院则是一个匿名场所,可以使观众与角色进行最为专注的交流。电影院还规定不准交头接耳,专注的集体观看同时也规范了中国人散乱的公共交往习惯。一种彼此尊重的安静的行为方式于是逐渐养成,而电影的内容则培养了上海市民一种世界性眼光……如此等等。

电影(这里指剧情片)塑造社会的能力,在1930年代以前,已经被许多人认识到,但似乎还不是普遍的共识。那时候国产电影质量低劣,豪华影院和具有良好品位的人群都付给了国外电影,尤其是美国电影。为了迎合这个低端市场,中国片商只好生产低俗的片子,中国电影于是越造越粗滥。30年代是中国电影迅速上升的时期,原因何在?左翼文人的加入是关键因素。20年代末到30年代,有两个现象最重要:左翼介入电影以及国民党审查制度的建立。两个现象其实都基于对电影社会功能的认识之上的,他们发现电影是意识的工具。之前,也有人呼吁民众多多关注国产片,但没用,因为美国电影在技术和叙事方面都更为优良。据说早期的上海市民,气喘吁吁地紧跟外国人带来的新生活方式,以"身体性"为重,而不具备清晰的民族意识。1930年代初,日本人入侵后,"身体的危险"发生了,于是有了反抗意识。30年代国产电影以反抗题材得到了市民的欢迎,借此东风,也有人开始呼吁国民党政府以行政力量减少美国电影的市场份额。中国电影的发展契机来了。左翼文人对这个契机的把握,最为得力。加上具有相对充足的文化储备,他们的到来使中国电影创作队伍有了素质上的改观。

这本早期电影史与李欧梵《上海摩登》里的电影讲述,在时间上有一个重叠时期:30年代。这个时期非常精彩,也充满了未解决的历史公案。因为这是中国电影艺术走向成熟的年代。夏衍是30年代左翼电影小组的组长,他是带领左翼介入中国电影的核心人物,我最近读了他的《懒寻旧梦录》,这是一本亲历者的历史回忆录。《上海摩登》里也使用了此书的资料,但是对于材料的意义阐释,却与原书中的方向不一致。《上海摩登》显然是一个偏右派者的观点,他更强调非左翼的力量在电影中的作用,要对某些"共产党历史家"的学术观点进行纠正。不过他把导演才华很高的吴永刚、卜万苍完全排除在左翼力量外,其实是不准确的。而在《中国早期电影史》这本书中,很难看出作者的政治倾向,但是能隐约感受到它是认同左翼以电影干预社会的创作宗旨的。

在对《旧梦录》和《早期电影史》的阅读里,笔者感受最深的,正是左翼电影介入社会的方法和效果。如今,当代艺术都热烈地追求介入社会,而追溯历史,我们从当年的左翼文化活动中看到一次最有效的介入,其中甚至可以总结出一个"左翼电影模式"来。左翼力量在30年代初进入电影圈的经历,让我大开眼界。他们是有组织、有强烈目的性地进入电影界的,在电影公司内,他们都是"卧底"。当时外敌来侵,明星电影公司制作的《啼笑姻缘》亏损,商人们发现国人的观赏趣味已经转向,于是寻求左翼帮忙写剧本以解脱困境。夏衍等人乃有机会进入电影公司。他们掩盖自己的身份,并接受瞿秋白的指示,谨慎地把左翼思想向剧本中渗透。他们也利用了资本家趋利的本性,因为老板发现加入左翼元素后,电影更能赢得观众,于是跟左翼影人说,可以适当的添加这些东西,只要别"太刺眼",必要的时候公司可以去"烧点香"(贿赂审查官)。1933年底,由于左翼的行动过快,在作品中添加了过多阶级革命的内容,上海国民党因此组成了"铲共同志会",还砸烂了一个电影公司。据夏衍回忆,此时明星公司送给国民党文化官员潘公展一批"干股",因此得以解脱。

当左翼的身份暴露,电影审查加紧,左翼于是转向报刊杂志做努力,左翼影评是其努力的重要内容。其实从1932年上半年开始,左翼就巧用"报纸的一角",鼓吹电影中左翼的价值。据说他们利用社会关系,很快将上海大部分重要报纸的副刊都占据了。他们不仅仅是某些版面的主要撰稿人,有的直接当上了副刊的主编。多年以后,夏衍认为在那段时间里,做的最成功的事就是推动了左翼影评。这就等于在国民党管辖的报纸上建立了一套电影的评价系统,牵引了中国电影的走向。左翼的介入使中国电影改变了叙事方式。一个重要的例子就是,左翼电影和影评成功塑造了观众对于上海这个城市的批判性视角。它们让人们认识到,在上海,中国人不具有主体性。左翼电影使上海在某些时髦杂志中呈现的生活化的形象,变成了一个富有意识形态焦虑的形象,这形象是负面的,它使观众深感现实有变革的必要。

在观看30年代老电影的时候,我发现了左翼电影的叙事、思想与90年代后中国独立电影之间的某些相似性。比如1934年的《桃李劫》(其主演袁牧之和陈波儿后来成为电影部门的主要领导),那种讲述"反义社会"的方式,与今天一些独立导演的电影思路十分接近。独立电影到了新千年后,更加注重介入社会,尤其独立纪录片,直接参与社会的意愿更迫切。但是中国艺术家介入社会,多是借鉴外国的艺术经验和精神资源,很少留心30年代的"左翼电影模式"。这里提到所谓"模式",它指一种可以被借鉴的成功经验,那是解决特定问题的可行且可复制的综合性方案。在现在的中国电影界,独立电影其实已经有过很多模式,在僵化的体制之外找到了独立表达的成功的办法。比如90年代有"贾樟柯模式",他的低成本、地方性表达成为新一代独立青年导演的重要参照,后来有"娄烨模式"——人到中年后仍然坚持独立的精神,竟然找到了一种工作方式,实现了艺术理想而仍然可以获得资金的支持……当然,这些模式都不是直接介入社会的例子。而对于直接介入社会的某些纪录片活动,左翼电影模式对它们有什么启发呢?

在工作方式上,它的启发有限,但是,当我们知道中国的电影曾有过成功干预社会的历史,我们于是有了一个可以今昔比照从而为今天寻求自觉的可贵的参考系。今昔之不同在于,30年代的电影人有着严密的团体规定,个体服从于集体的主体性。他们担负的"政治使命"成为制作电影时的一个重要的负担。今天的独立电影人个人性与主体性更饱满,他以自己的个体性(而非集体性、党团性)存在作为创作的基础,以切身体会作为创作的主要源泉。它们都讲"政治性",但今天独立电影的政治往往不是政权性的政治,而是泛指存在于公共空间的一切交往活动,而过去的政治是与政权有紧密关系的。今天的介入型艺术更具有一种对话的性质,因为整个社会局面已经改变,大规模的暴力革命已被法律框架内小规模维权运动所代替。中国介入型纪录片就可以看作这个公民运动的一个组成部分,它不是暗藏着、潜伏着,而是直接的展示自己。在多年的努力下,一些知识分子通过影像制作,找到了一个介入社会的有效方法,它们因此可以称为一种模式,比如"艾未未影像模式"、"艾晓明影像模式"。它没有强烈的意识形态企图,往往只是在社会局部推行一种真实的调查,呼吁和实践一种最基本的社会道德:活在真实中。他们也都在一定程度上实现了作品的社会效果。这些模式都是非常值得研究的中国经验。

阅读早期的电影历史,我总是在寻找它的当代价值和当代意义。最让人惊奇的,也许是看到人心、人情的连续性和相似性,看到历史的轮回。当然,今天的电影与过去的不同还是非常明显的。在今天,视觉媒介对人类生活实行了无所不在的包围,其感染、渗透的方式,也更为混杂,影像塑造社会的活动轨迹变得更加诡谲多变,分析的难度因此也就更大了。



编辑:刘彤 e-mail:liutong@eeo.com.cn | 美编:刘敏



海外生子:只是看上去很美
抚养一个外籍孩子长大,比在大洋彼岸生下他更困难 54

足球世界的反腐和内斗 56
国际足联有点类似于中国铁道部,有自己的司法系统

米其林:只有餐厅,没有厨师 55
中国内地并无真正米其林餐厅,只是沾了一点元素

香港,还是文化沙漠吗? 60
它的艺术家却离火热的艺术品交易市场非常遥远



汤姆·福特的性感生意经



■ 甘填 / 文

年近半百的汤姆·福特(Tom Ford)依然很性感:他有完美的胡茬,连指甲都是修过的。当然,最让他颇感自信的还是他的身材:“每当我的衣服变紧了,我都不会去想要换一件什么的,而这是在告诉我,我又得少吃点了。”最有标志性的还是他茂密的胸毛——是的,你一定在那些让你脸红的广告上看到过——这是汤姆·福特式的胸毛,它们躲在福特的白衬衫后面,遮遮掩掩却又有些欲盖弥彰的架势,因为福特总是不会扣衬衫上的三四个扣子。这让他看起来更性感了。

“我就是我自己的缪斯(I am my own muse)。”他说。

性和性感

很多人认识福特都是因为时尚媒体上那些他设计的性感暴露的广告。这一切真是把他对性的理解发挥到了极致:在 Gucci 任职期间,福特大胆地把女性耻毛修剪成 G 字样,或者是把剥光了体毛的拳击运动员一起放在宣传片上,让人过目不忘。后来在 Yves Saint Laurent 推出 Opium 香水,福特大胆地把女模 Sophie Dahl 全裸搬上了宣传片。他也不忘展露一下他自己完美的身材,给《Out》杂志拍片时,他自己脱光了衣服走到镁光灯下,与两名年轻的模特共同上演“拳击比赛”的场面,其中有一些光着上半身和男模接吻的火辣镜头,当然,最有看点的还是他和两位模特在浴室里全裸嬉戏的画面,简直是万分香艳啊。

在推出他自己的男性香水 M7 的时候,福特则更为大胆地把男模 Samuel de Cubber 正面全裸地搬上了广告片。他这么对大家说:“香水是穿在肌肤上的衣服,那为什么要把身体给藏起来?我要给大家展示一个自然的、放松的、极具男性魅力的男体。”

其实他对性的感官理解始于一切与时尚有关的故事开始之前。当年他在纽约大学读书,生性顽皮的福特学得并不怎么样,成天混迹于纽约著名的夜店 Studio 54 里,看惯了帅哥美女们——也许就是从那个时候开始,他对“性和裸体”开始有了感官上的认识——顺便说一句,在那儿他还认识了安迪·沃霍尔(Andy Warhol)。

这次来中国开三家他自己品牌 Tom Ford 的店面,他的这些与性感和性有关的广告也许会通通被和谐。“其实,那是很早之前我在 Gucci 时候的事了。那时候我还年纪不大,年少轻狂。”福特这样说。

他说在 Tom Ford,他的创作会更加“感官性”而并没有以前那么“有性欲”(more sensual than sexual),而我对这番话的理解则是:性感并不一定要是暴露的。事实证明我是正确的。

“我并不认为性感是这样。”福特一边说,一边把白衬衫的扣子又解开好几个,然后把衣服撩了下来——那一刻我瞬间石化,就算我是 10 个孩的妈,也愿意抛家弃子跟他跑掉——“我总是觉得性感是内在的东西。性感是自信的、可以被触摸的,同时,性感也是所有人都可以达到的一种自信。”

从 Gucci 到福特

年轻俊美的福特在纽约大学的时候就开始拍摄了一些平面广告,因为耽误学业他辍学了。但是他立即又进了 Parsons,并且选了一个与时尚并不相关的专业:环境设计——但好歹那是 Parsons 啊,每天看着设计师模特们出进自如,福特耳濡目染地也对时尚时装行业开始感兴趣。

▶下转 54 版

牵手一刻值千金





■ 朱冲 / 文

谢霆锋和张柏芝据说是因为财产分配不公而闹离婚。

看来经济决定一切。为了获得财产,可以忍受一切;如果失去财产,一切也都可以抛弃。

2003 年,NBA 球星科比深陷“强奸案”丑闻。科比的妻子瓦妮莎自然愤怒地提出离婚。科比及其经纪公司立即对瓦妮莎动之以情,晓之以理。科比在事发后第一时间先给瓦妮莎买了一枚硕大的钻戒,传说中极罕见的 8 克拉粉钻,价值达 400 万美元。经纪公司和朋友还告诉瓦妮莎,如果离婚,科比将损失数千万美元广告合约。明星结婚都是有婚前协议的,瓦妮莎如果选择和科比分手,只能得到协议中约定的赔偿数额,而如果两人不离婚,显然,瓦妮莎获得的会远高于婚前协议。经过一番思想斗争,瓦妮莎放弃离婚。

不仅如此,科比的经纪公司还要求瓦妮莎,必须在公众场合支持科比。因为,对于任何一个正常的品牌而言,永远需要一对没有绯闻的、恩爱的夫妻形象——小品牌炒作除外。于是,我们看到,尽管法庭上对科比的行为证词描写得像一部色情小说,可科比和瓦妮莎依然继续手挽手参加 Party;在面对媒体时,瓦妮莎更是坚定地和自己的丈夫站在一起,表示坚决相信科比,是对方诱惑科比。

显然,这再次验证了那个永恒的道理——公众人物在公众场合的任何行为都不能孤立地看。陈光标通过高调捐款获得商业利益,姚明也承认他的爱国行为获得了巨大商业回报。科比同样如此,他不仅逃过了牢狱之灾,还稳住了巨额赞助商。瓦妮莎在此过程中被认为“唯利是图”,当然,也有人认为瓦妮莎是个贤惠的好老婆。这部分人主要是男性。

在男人眼中,艾琳就不贤惠了。伍兹“性丑闻”爆发后,也尝试过同样的方法,不仅把婚前协议由 10 年 2000 万美元分手费涨到 7 年 7500 万美元,还告诉艾琳,如果两人分手,伍兹可能将面临数十亿美元的损失。当时,豪雅、佳得乐等品牌都立即撤下了和伍兹的广告,这些品牌纷纷表示伍兹性丑闻和品牌形象严重不符。

艾琳之所以被认为不贤惠正在于此,她没有被伍兹的金钱战略“和谐”。当然,也有人夸艾琳不为金钱所动。

“艳照门”爆发后,我们不知道谢霆锋的经纪公司有没有对此进行议程设置。谢霆锋忍辱负重后,虽然被所有男人不齿,却得到了所有女人的支持,认为他大度、宽容——客观地想一想,女人的这种想法,是希望别人都能容忍自己犯错误吗?

一个大度、宽容的形象自然是具有商业价值的。所以,我们看到,“艳照门”后,没有离婚的谢霆锋广告多了,可口可乐、森马、特步、柏丽斯……电影也多了,《十月围城》、《新少林寺》、《线人》,更是刚刚荣登金像奖影帝。而“艳照门”前,和王菲分手后的谢霆锋无可争议地步入了事业低谷,他当时甚至宣布休唱一年。

是经纪公司看准了“艳照门”之后为谢霆锋制定一个宽容、大度的新形象能够赢得巨大商业利益,而让谢霆锋忍辱负重吗?在商业形象的塑造方面,这样的例子数不胜数。

当然,我们也相信两人是真心相爱的。否则,谢霆锋不可能说出那么感人肺腑的话语。“出事那天,我拍戏满身是泥回到家看到老婆在哭。经理人坐着,我问出了什么事,老婆看到我抱着我大哭,说照片被曝光了。我定了下情绪跟她说:‘没事,有老公在。’然后老婆一直哭,哭着哭着,就靠着我睡着了。”谢霆锋还说:“我爱老婆比较多,卢卡斯以后还会有很多弟弟妹妹,但是老婆只有她一个。而且小孩子长大了都会有自己的生活,到头来陪伴我的还是我老婆。”就在不久前的金像奖颁奖礼上,谢霆锋的获奖感言还特地提到了张柏芝,“谢谢我老婆陪我来。宝贝,今晚你是最漂亮的,不仅是今晚,但特别是今晚。”——当时已经闹婚变了,再次证明了公众人物在面对媒体时的“假像”。

张柏芝为谢霆锋也付出了很多,特别是“艳照门”之后。她不仅放下了在娱乐圈的一切,安心在家做个全职太太,还全力为谢霆锋做好后勤保障工作。谢霆锋说:“我要外出拍戏,她会为我准备饭盒,有时候更会拿到拍摄现场,令我很温暖。”

更重要的是,张柏芝甚至愿意做一个“生子机器”。张柏芝的公公谢贤,在公开接受采访时大赞张柏芝是“女英雄”,“一结婚就为谢家生孩子,而且数量无上限。”也许这正是张柏芝得到谢家原谅的最重要原因。

夫妻俩从痛苦中走了出来,成为别人羡慕的一对情侣。但在财产分配面前,两人却出现了前所未有的矛盾。据谢家好友、香港电台资深娱乐主持人查小欣介绍,张柏芝要求谢霆锋不断将产业、资金转到她名下,连谢霆锋买给父亲谢贤那栋价值千万港币的豪宅,也都转给了张柏芝,而谢霆锋为人津津乐道的制作公司,张柏芝也要求转股份给她。是张柏芝太贪心,还是谢霆锋在广告、影帝都到手后不愿意再忍?这个道理其实也挺简单的:出于男人的自尊心,哪个男人真能大度到接受自己的老婆跟别人偷情呢?

有人总结了这样一个规律,拿了影帝之后,通常会干两件事:要么结婚,要么离婚。

只是,对谢霆锋的商业危险在于:张柏芝被爆又已怀孕,谢霆锋如果这时候提出离婚,那么,他三年来忍辱负重积累的好男人形象将顷刻失去。

经济观察报 The Economic Observer << 2011.06.06
编辑：杨婷婷 e-mail: yangtingting@eeo.com.cn 美编：刘敏



海外生子：只是看上去很美

■ 张妍 / 文

按照中介的吩咐，刘莉特意穿了一件韩式的宽松小洋装，盘着发髻，化了淡妆，并把手袋放在胸前靠下的位置，有意无意地遮掩着。尽管内心惴惴不安，她还是尽量在海关人员的面前表现得平静，她拼命地收着肚子，使自己看上去更像是个出国旅游的阔太太，而非有六个月身孕的孕妇。

相比于拿美国签证，过海关已经显得相当轻松。当初为了顺利地办理旅游签证，方便到美国产子，刘莉不得不对使馆刻意隐瞒怀有身孕的事实，反复排练着装、走路姿态和面试环节，把酒店预订、旅游景点和行程等一系列细节背得滚瓜乱熟，使得签证官确信自己是个只想去美国花钱购物的中国人。

不过，刘莉没想到的是，这条路远比她在国内时设想的复杂。抚养一个外籍孩子长大，比在大洋彼岸生下他更加困难。

外籍宝宝的诱惑

单是“做美国人的爹妈”这一句话，就足够让人心驰神往的了。海外生子早已不再是富人阶层和明星的特权，像刘莉这样的工薪阶层也在琢磨着为自己即将出世的宝宝拿一个“硬气点”的境外身份。

准爸妈们确实把持不住这些优厚条件的诱惑：中介忽悠着“去美国生子，投资报酬率比抢银行还高”，孩子生在美国，就是美国人，不仅有教育、医疗各种福利，年满21岁后，父母还可申请绿卡，全家定居美利坚；要想近一点，到香港去生，生下的孩子有香港护照，全球120多个国家和地区免签，接受与国际接轨的中英基础教育，就读内地大学还可以享受加分、免试的优惠政策。

经多方咨询，刘莉选定了一家口碑较好的中介机构，算上往返机票、产检、生产费用和看护费等，大约人民币14万元左右。“航空公司不接受32周以后的孕妇，我老公还要工作，”为了节省费用，刘莉在怀孕6个月的时候独自前往美国加州的一家华人待产中心。

除了一周2到3次、每次三个小时的外出时间外，刘莉只能在住处的四周散散步，剩下的时间就是听听月子培训的讲座，“待产中心怕我们出意外，所以这样规定，”刘莉说，“尽管我已有所准备，但心里还是很委屈，孕期没有家人照顾，感觉很不安。”

> 海外生子是个美好的梦，抚养一个外籍孩子长大，比在大洋彼岸生下他更加困难

到了美国加州，刘莉才知道原来华人开办的待产中心遍地都是。离她住所不远的商场 Punete Hill Mall 里，几乎每天都能看到挺着大肚子的华人妇女。待产中心本是灰色行业，没有营业执照，大多开在风光优美的美国西海岸，在华人圈子里低调地经营。而就在今年4月，几家位于洛杉矶的月子中心因为违法改建民宅而遭查抄，这件事又在刘莉的心头蒙上了一层阴影。

冲突的国籍

在美国出生的孩子，要带回国很容易：先领出生证，再去办护照，然后去中国领馆办中国旅行证，接着买机票回国，就这么简单。

但是，孩子的户口，让去年在美国生下女儿的宋静文犯了愁。孩子是美国籍，按规定不能上户口，想要在国内的学校读书，都是一件麻烦事。一笔不菲的借读费用肯定是要出的，孩子日后在国内享受教育、医疗等公共资源会受到种种限制。

“现在各种说法都有，有的家长办了假的出生证明，瞒着使馆给孩子上了户口，还拿了中国护照，结果换不了旅行证，也出不了境，可有的孩子就完全没事，躲过了一劫。”宋静文还在犹豫是否要托人为小孩落户，方便入学，又担心之前千里迢迢生子的努力全部白费。

在上海的赵勇则在好几年前，就神通广大地为他的美籍儿子办了上海户口，“孩子再去美国，每次都要经过香港。先拿港澳通行证出中国海关，进香港，再用港澳通行证离开香港，飞美国，拿美国护照入美国海关，”赵勇说，“路线有点曲折，挺折腾的，但如果从上海直飞美国，孩子的双重国籍就瞒不住了。”

中国的国籍法明确规定了不承认双重国籍，而美国大使馆也确认，一旦孩子拥有中国户口，美国政府就认为他放弃了美国国籍。

不仅美国如此，在香港生下的孩子也面临身份延续的问题。香港出生纸并不等于香港身份，小孩在18周岁之前，在3岁、5岁、6岁、9岁、10岁、12岁、15岁、18岁——也就是每逢3、5的倍数都要到香港注册回乡证，才能够继续在大陆居住，并最终获得真正的香港身份。

所谓“公民福利”

受“落地即公民”的宪法保障，出生在美国，即是美国公民，可以享受公共教育、大学贷款、选举等诸多福利。但即便是美国公民，16周岁后，不在美国工作，不在美国上税，能够享受的福利也是极其有限的。

“美国所有的福利都来自于税。福利政策并不完全排除没有交过税的人，但不交税，享受的社会福利肯定和正常的美国人不一样。当然，这也取决于各州不同的法律规定。”已经拥有美国绿卡，在新泽西从事教育行业的杨先生说。

此外，美国法律规定年满21岁的公民可以按照“依亲”政策为父母申请绿卡，理论上完全可行，但同时要提供报税证明、经济能力担保证明。申请绿卡之后，排队、走移民程序可能要几年时间，核准后还有漫长的“移民监”。而当初持B1/B2商务、旅游、观光签证来美产子的母亲，也有可能因为当初入境时存在欺瞒情况及违反“无移民倾向”的条款，日后难以再取得签证。况且，在当前美国反移民的氛围下，21年后“依亲”政策能否保持不变，还是个大大的问号。

“其实去美国生宝宝是个美好的梦，但也是个很花钱的梦。”宋静文说，“这不只是生产和坐月子的开销，而是一辈子注定要为宝宝的成长付出更多的金钱。”

（文中受访者皆为化名）

汤姆·福特的性感生意经

▶上接53版

“大多数人开始了解我始于我在Gucci的时候。”福特如是说。1990年，世界的时尚行业还不像今天如此这般辉煌腾达，Gucci当年是一家快要破产的企业，因为家族斗争四分五裂。福特一到意大利便被任命为女装设计总监——那份工作是块烫手山芋，没人想要接管过来。Gucci当年的创意总监Dawn Mello看中了福特的创造力，却又不像其他大牌设计师那样价格昂贵，于是就给了他这份工作。福特也并未让人失望。仅仅一年，他就又开始负责男装和鞋的设计，在1994年的时候，他被任命为创意总监，这就意味着福特开始掌管Gucci的所有线：男装、女装、香水、饰品、鞋帽等等。从这个时候开始，他也即接管了Gucci一系列广告创意的工作，开始了一系列与性有关的广告设计。

事实证明Mello找对了人。在1995年到1996年期间，Gucci的销量增加了90%，1999年的时候，Gucci的市价估计为43亿美元。同时，他还帮助Alexander McQueen和Stella McCartney开拓事业。同年，Gucci买下了Yves Saint Laurent，首席设计师也是福特。

因为意见不合，他于2004年离开Gucci，创立自己的品牌。自信十足的福特依旧成功地打造了Tom Ford这个高端品牌。他在纽约麦迪逊大街上开自己品牌男装精品店的时候，就说他要“给那些找不到衣服穿的男人们变点花样”，然后转头又对采访他的记者说：“2008年我的品牌要迈向全球。当然，世界上没有一个地方没听说过我的名字。”

当我问到他自从离开Gucci后是否还关注Gucci的设计之时，他斩钉截铁地说：“No。”

“那我也没必要问你为什么了。”

“我其实也没必要告诉你为什么。”他停顿了一下，然后用颇为老到的口吻说：“但是你知道的，每个设计师都有自己的王国，所以我不想去、也没必要去评论别人的东西。”

但是我分明看到他满脸不屑的样子。我想Frida Giannini（Gucci现创意总监）如果看到福特这副表情应该会很不爽。

涉足电影

时尚界跟好莱坞一样胆大包天。这就是为什么福特在离开老东家Gucci集团就立即开始涉水电影行业。2009年12月11日，令人期待的《单身男人》（A Single Man）开始上映。你可能会认为这是一部时装片？或许是福特的玩玩票而已？那你就错了。本片跟时尚并无任何关系。《单身男人》是Christopher Isherwood发表于1964年的同名小说，剧本是由福特本人和剧作家David Scearce共同撰写，难度更大的是，影片的故事发生在短短一天之内。

然而这一次作为导演的福特又让时尚圈的人们看到了他的举世才华。影片在威尼斯影展上首映时，观众们就起立鼓掌长达10分钟之久，而男主演Colin Firth也赢得了最佳男演员奖。福特作为时装设计师的精明也被完全应用在了影片身上。《单身男子》的画面极其精美，仿佛被镀过膜，片中所有人物的造型更是福特发挥他特长的好地方，就拿女主角Charley来说，她的客厅的金色和粉色相得益彰的室内设计，黑白的长裙，都是由福特亲力亲为。

这部电影仅仅拍摄了21天，成本不过700万美元。“这仅仅是一个开始。我喜欢创造东西（making things）。我是一个设计师、一个装潢师、一个导演、一个商人——这一切都有一个共同点，即我不断地在创造东西。”福特说。

时尚圈里最直的同性恋

时尚圈里最出名的那几位男性设计师几乎都散发着迷人的同性恋气质。马克·雅各布（Marc Jacobs）有与生俱来的虚荣感：从他那一身完美的肌肉就可以看出来，他还说过：“我就是爱把自己暴露在镁光灯下，享受这种被关注的感觉。”约翰·加利亚诺（John Galliano）则是万般刻薄。他被迪奥公司解聘的故事是这样开始的：在一个酒吧里，他尝试着和一对男女聊天，男子拒绝了他，他便回应道：“你这个丑八怪！你穿这么贱的靴子，你的包也很丑！”——这听起来还挺像时尚圈的人说出的刻薄之话。而福特则不一样。虽然他的宣传照上散发着浓郁的男性



马克·雅各布　　CFP/供图



约翰·加利亚诺　　CFP/供图

荷尔蒙气息，他仍然直得一塌糊涂。纽约时尚圈称他为“最直的同性恋男人”。

是的，福特是个同性恋（gay），但是他不是个死gay。他对爱情忠贞（福特25岁时遇见比他年长13岁的男友Richard Buckley，如今仍在一起，已经25年了），既不会对异性的青睐不感兴趣（他的两个助理都是可爱的女性），也并不对自己风华已逝的事实尚未完全接受（无数次地跟我强调“我已经是四十好几的人了”）。

尽管是一次颇有目的性的采访，跟他聊天的时候，你也不会觉得自己在和一只母螳螂（那种气场强大，时时刻刻都抬着高贵的头颅、会把交配对象给吃了的昆虫）交谈。他温文尔雅，说话的时候直勾勾地看着你，湛蓝的眼睛散发着迷人的气息，仿佛就是要故意把你迷住。好了，我想说的是，专访汤姆·福特真是我人生事业的巅峰。除了看尽他浓密的胸毛，被他夸奖年轻貌美in style，结束后他还在我咸菜般的采访提纲上给我写了寄语。

起身，握手，又称赞了我的问题又有深度又有趣，我立即受宠若惊。我总算明白为什么福特会在这虚荣浮华的时尚圈里如此成功——他是如此的善于交际！我不仅开始怀疑他的男友Richard Buckley说过的话：“每个人都觉得Tom是个媒体娼妓（press whore），但是他实际上是有一些悲剧般的害羞。让他戴上那副社交的面具，他自己其实很痛苦。”

但是，福特自己也这么承认了：“我希望我是个摇滚歌手，因为他们不用怎么说话——他们的音乐替他们说了。另外，他们整天睡觉，整天嗑药，想和谁上床就和谁上床。”

这个时候我才明白，这个性感的男人如此成功，是因为无论是爱情、事业，还是个性上，他都摒弃了那些虚荣浮华，留住了他自己想要的那一份真实和沉淀。这些东西在时尚圈里那些妖孽般的男人们和隆过胸的女人们身上显得弥足珍贵，所以，他们就更加爱福特，无止境地爱。

想到这些，作为混迹于中国时尚行业的一个傻瓜，我又忍不住悲凉起来。于是我从银泰下楼，找了一个永和大王，坐定，拍了张福特给我的寄语，发上微博，继而立即点了碗卤肉饭惩罚自己的虚荣！

微博独语

■ 胡愚 / 文

微博是面对假想听众的独语，看起来热闹非凡，实则自说自话。一开始还有游泳和冲浪的兴趣，后来随着“海水”的“增发”，每个人或多或少都有疲于应付之感。

这是现代科技带来的弊病，人们的生活方式被彻底改写了。“生活”（LIFE）变成了“直播”（LIVE）。人们通过手机上的微博客户端自动接入“楚门的世界”，窥伺和暴露结成同盟，八卦和正义互相交织。在这里，生活退场了，而“拟态生活”却登场了，生活的轴心从日常性中抽离出来，变成了一场围着微博旋转的盛大的围观。

假如没有微博的刷新，这一天会不会过得恐慌？科技的革命性成果带来了科技的恐惧体验。而对于职业人而言，商人看到了微博营销、媒体人看到了信息源、改革家看到了信息民主、行动派看到了网络与现实的互动。

真是一个让人致幻而沉溺的世界。

谁在玩微博

微博主们，害怕假想敌的，做矜持状，遮遮掩掩说着半神半人的哲语，率性的，则交出了更多的自己，这后者恰如学者熊培云所言：“铡刀永远是在别人脖子上最轻，在自己脖子上最重……即使是成年人也有保持懦弱的权利”。问题是，人们还没来得及成为有权懦弱的微博公民，微博却日渐成为“生活公敌”。

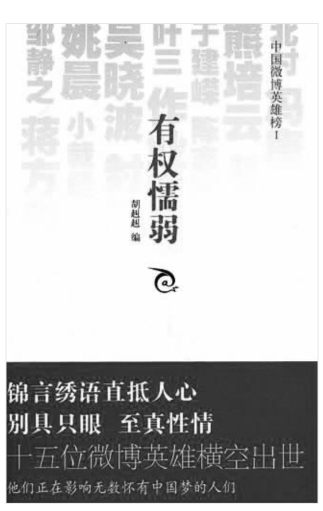
微博在当下席卷中国大陆，根本原因在于它的自媒体特性。每个人终于可以拥有自己的发声平台，但在这个看似平等自由的舞台上，那些暴得大名的各路人物，才是最大的利益获得者。房地产商人潘石屹，把微博做成了个人和公司广告平台，他专注于饲养粉丝，已经达到了痴迷的程度，随拍随写，弄得人人紧张，跟他吃饭都得预先警告：这句话可别写，写了我也不认账啊。导演冯小刚称，每发一条消息就有数千人转发评论，直接读者高达上千万人。他半撒娇地说：现在写微博可累，得写了删，删了再写，因为影响在那儿呢。愤怒博主李承鹏组建自己的粉丝团，两万人的名额迅疾爆满……只有在他们手里，微博才真正成为自媒体，他们貌似独立地对世界发言，好像谁也无法篡改。

的确，用微博表达真实心思并不容易，现实世界中，太多假装掏心窝子的人，只是为了赚眼球博出位，然后变现自己的名声。

微博是目前最理想的自媒体

有人说，谁掌握了微博，谁就掌握了话语权。在身边，涌动着一股由微博主导和推动的阅读潮流。微博是个宇宙，在日夜膨胀；微博是个黑洞，在不停吞噬你的能量；微博是140个字的微小循环，也是1亿以上用户的大趋势。

“要控制微博而不能让微博控制你”，它应该是垃圾时间的应用，而不是工作时间的应用。若整天在微博上，不停刷新，以至于影响工作和休息，那肯定是“微博控”了。



《有权懦弱》
胡赳赳选编
汇聚熊培云、于建嵘、陈志武、刘苏里、徐文兵、吴晓波、姚晨、蒋方舟、封新城、北村、冯唐等15位各路微博名人语录
新星出版社
2011年4月出版

目前微博是最理想的自媒体，几乎成为传统媒体的消息源了。但微博风潮能持续多久，并不容乐观。因为互联网的应用日新月异：论坛、博客、MSN、SNS社区、微博客……一路走来，人还是那些人，工具则随用随扔，并不留恋。

人像一条被科技逼疯的狗。

首部微博图书《有权懦弱》一书的编选者胡赳赳说：“我很担心，大家一窝蜂地去弄微博。得不偿失。”

海德格尔提出“历史的终结”，丹托提出“艺术的终结”——难道，微博这个新鲜事物，也将是“传媒的终结”吗？140个字，电报体、论语调、信息流，蔚为大观。众音也嘈嘈，众生也杂杂。喧哗与骚动之间，“微博控”控上瘾了，粉丝与转发量、评论数挑动微博主的神经与心火。

从全民博客到全民微博，似乎让人回想起过去运动的时代，只不过，信息化运动是由现代社会的技术革新催生的。我们的老祖宗庄子先生警告说：“物物而不物于物”。意思是，你要控制微博而不能让微博控制你啊，此谓“人役于物”。现代人可怜，大多“人为物役、心为形役”。媒介社会、消费社会、集体社会控制了思想，奴役了大脑。

“碎片化”的媒介社会已经“碎无可碎”了，难道140个字不是媒体的终结吗？难道还有14个字的传媒交互形态出现？有人预言，答案是：碎片化还会“漂移”。LBS（定位社交媒体）的即将兴起即是一例。而且，新媒体的开端一旦掀起，便不可遏制。如今，只是起步，它的前景将会是“人工智能”、“虚拟人”。正如波德里亚所预言的：“我是我自己的拟真物”。当人可以通过“复制”、“剪切”、“粘贴”、“打印”在时间之轴上穿梭时，波德里亚的预言便会实现。这并非玩笑。你是你的自媒体，身体是思想的媒介物。我们终于“心物一元”了。

米其林:只有餐厅,没有厨师

■ 朱冲 / 文





米其林星级餐厅几乎被认定为全世界最好的餐厅　　S.T.A.Y 思餐厅 / 供图

米其林餐厅。是指那个轮胎品牌米其林吗?没错,餐厅和轮胎"穿越"联系在一起。

1900 年,在米其林轮胎公司创始人安德列·米其林的倡导下,该公司推出了一本简易方便的手册《米其林红色宝典》(Michelin RedGuide series,又称《米其林红色指南》)。起初它主要为驾车者提供一些实用资讯,比如关于车辆保养的建议、行车路线推荐以及酒店、餐馆的地址等。后来这本红色封面的小册子开始为法国的餐馆评定星级,因其严谨的评审制度得到读者信任,成为专门评点餐饮行业的法国权威鉴定机构。进入 21 世纪,《指南》推出了众多国际版本,评选范围扩大到全世界。该书去年在全球售出逾 100 万册。被评为米其林星级餐厅,几乎被认定为全世界最好的餐厅。

按照评选标准,米其林星级,从一颗星★到最高的三颗星★★★不等。一颗星:是"值得"去造访的餐厅,是同类饮食风格中特别优秀的餐厅;两颗星:餐厅的厨艺非常高明,是"值得绕远路"去造访的餐厅;三颗星:是"值得特别安排一趟旅行"去造访的餐厅,有着令人永志不忘的美味,据说值得打"飞的"专程前去用餐。当然,这样的餐厅价格自然不菲。按国外米其林三星餐厅的价格定位,来这里进餐,人均消费约在 3000 元 -4000 元人民币。

星级的评定所针对的只是"餐盘中的菜肴",即烹饪水平。出现在《米其林指南》上的餐馆并非都这么奢华。其中也有物美价廉的简朴小餐馆。这以另外的标识——一对到五对叉子和汤匙标志——表明餐厅的装潢和服务质素。

米其林的评审相当严谨与公正甚至近乎苛刻,一旦检查完毕,该监察员在随后的若干年里都不可以再出现在此餐馆,以确保下一次检查的公允。而且监察员必须匿名造访、自掏腰包。以至全世界现今也只有 68 家米其林三星级餐厅。

评上星级,尤其是三星餐厅,对一家餐馆和主厨来说是无限风光、无限荣耀又可带来滚滚财源的事。

> 内地没有真正意义上的米其林餐厅,那些所谓的米其林餐厅,只是沾了一点"米其林元素"而已

所以,近年来国内所谓的米其林餐厅也日益增多。比如北京前门 23 号的 Maison Boulud 餐厅、Sadler 餐厅,还有位于上海陕西南路 35 号的雅克红房子餐厅,位于汉口路 740 号的唐阁粤餐厅等。

突然出现这么多的"米其林餐厅"后,有网友在豆瓣的私房菜小组提出疑问,这些是真正的米其林餐厅吗?

米其林中国地图与旅游指南部门负责人苗祥波说:"《米其林酒店与餐厅指南香港澳门 2009》是米其林首次对中国地区的酒店和餐厅进行评级,目前还未涉及中国内地。"

即内地没有真正意义上的米其林餐厅,那些所谓的米其林餐厅,只是沾了一点"米其林元素"而已,其中,最主要的两种方式为:"米其林星级餐厅厨师在中国内地开店"、"其他国家和地区的米其林星级餐厅在中国内地设立的姐妹店"。

比如上海红房子餐厅,和米其林的关联在于,其老板 Jacques 和 Laurent Pourcel 两兄弟在法国一家米其林三星餐厅任主厨;唐阁粤餐厅则是因为香港的唐阁是一家米其林二星餐厅;北京的 Maison Boulud 餐厅更甚,其老板是纽约米其林二星厨师 Daniel,所以大家纷纷用"米其林进驻北京"这样的字眼来形容这家餐厅,显然,不是米其林厨师开的餐厅都是米其林餐厅,而且,Maison Boulud 是交由 Daniel 的三个当家徒弟主理,想要在这里吃到 Daniel 亲手料理的食物,一年中机会并不多;Sadler 餐厅也是因为其老板 Claudio Sadler 在一家米其林二星级意大利餐厅任主厨。

严格意义上说,中国内地这些所谓的米其林餐厅甚至和米其林没有太大关系——这些餐厅的老板还在国外真正的米其林餐厅任主厨呢,他们又能有多少时间来到他们在中国开的餐厅工作呢?

当然,正如这些餐厅所说,他们的菜肴及装修服务水平都达到了米其林星级餐厅水准,只是因为米其林还没有针对中国内地餐厅评选。可不管怎么说,这些的确不是正宗的米其林餐厅。

中国目前被评为的米其林餐厅都集中于港澳地区。根据《米其林指南——香港澳门 2009》,香港有 169 家餐厅和 33 家酒店入选推介名单,22 家餐厅获得"米其林星级餐厅"荣誉;澳门有 33 家餐厅和 16 家酒店入选推介名单,6 家餐厅获评"米其林星级餐厅"。其中,香港和澳门分别有一家餐厅获评代表最高美食级别的"米其林三星级餐厅",分别是位于中环四季酒店的龙景轩和位于葡京酒店的 Robuchon a Galera 法国餐厅。

不过,对此也有争议。包括很多美食家、名厨,如蔡澜等,也都觉得米其林的星级未必真正反映食物素质,因为评审员大部分为外国人,米其林全球 90 位匿名评审员,70 人来自欧洲,10 人来自美国,余下只有 10 人来自亚洲,他们的口味跟食惯中菜的香港人并不相同,加上评级会计算环境、气氛、装潢,所以很多香港较地道的优质食肆都未被评级。

据悉,中国内地的第一家米其林餐厅可能在今年底产生。法国厨师 Yannick Alleno 创建的新餐厅 S.T.A.Y 将于 2011 年 9 月在北京香格里拉饭店开业。Alleno 在执掌 Hotel Le Meurice 餐厅期间,获得了米其林三星餐厅称号,随后,他管理的法国库尔舍 Cheval Blanc 酒店又荣获米其林二星荣耀。香格里拉饭店和 Alleno 同时表示,S.T.A.Y 餐厅立志于成为中国内地第一家米其林餐厅。

酿酒师的普世哲学

■ 实习记者 刘晓立 / 文



理查德·杰佛洛伊 唐培里侬香槟王的首席酿酒师　　受访者 / 供图

一位曾在去年上海餐会上见过理查德·杰佛洛伊(Richard Geoffroy)的朋友描述,他浑身上下都充满激情的细胞,如果不说他是顶级的,你一定会以为他是一个诗人。然而这一次见到他本人,发现他在激情之上还多了一层哲人的思考。

每个品牌的酒都喜欢强调自己的酿酒哲学,理查德的酿酒哲学简单来讲就是制作世界上最好的香槟。这里面有两层含义:第一,要尊重自然的规律和自然的造化;第二,酿酒的过程中要融入自己的创造,在自然的禀赋之上将自己的能力发挥到最大。不像许多香槟强调口感的力度,他酿造的酒追求精准的平衡感,通过精准的调配和酿造,使香槟口感在强烈与柔和之间拿捏到最好的尺度。

酿酒的创造不是简单复制的再创造,不是把新鲜的元素用本土的方式表达出来,而是在与人交往的过程中汲取能量,读出普世的价值观,然后融入酿酒师个人的灵感与体会,用属于酿酒师本人的独特方式表达出来。

他喜欢从宏观的角度思考问题,相信"世界其实是一个融合的有机的整体,是一个圆形的周而复始的过程"。事物背后的和谐统一是他关注的重点,那是一种跨文化、跨时代的统一,如同唐培里侬香槟王与普洱茶结合是奇妙的搭配,而抽雪茄时来一杯香槟也是不错的选择。

与这种理念相似,他更偏向于即兴的旅行,并不会有某个特定的主题,或许这也和他密集的日程安排有关。"设定某一个目标,可能会使你过于关注那个目标而忽略了其他的风景。更随性一点,你所接触到的风土、故事都会不一样,反而会在记忆中产生更多的惊喜。"

与他诗人般的外表相比,他的私生活显得平淡许多。他像所有热爱家庭的男人一样,将仅有的一点休闲时间用于平衡家庭。家庭对理查德的影响是巨大的,生于法国夏多内葡萄酒区中心地带 Vertus 的他来自香槟区的葡萄酒酿酒世家。世代种植葡萄,世代酿酒,他和他的家族一直在与土地和大自然打交道。植根于风土的家族传统,让取得医学博士学位的他选择走了一圈又回到原点从事酿酒事业,这是家族的召唤,也是土地的召唤。青年时学医的经历让他更能去体会别人的感受,因此他会选择花更多的精力关心家人、朋友及大众的感受也是意料中的事情。

"我并不是一个乌托邦主义者,因为现实的确很糟糕,但活在这个世界上,一定要有希望,要对未来抱以愿景。不管是为了自己,还是为了子孙后代,都希望靠着自己的微薄之力让世界变得更美好。"或许选择酿酒也是基于这个原因,通过品酒,可以将大家聚合在一起,利用沟通化解许多不必要的误会。所有的理念都是一样的,只要彼此倾听,这个世界将会太平许多。

| 品酒记 |

特约评论员



李德美
首任中法政府合作葡萄种植与酿酒示范农场首席酿酒师
亚洲侍酒师协会杰出会员



马会勤
中国农业大学农学与生物技术学院果树系副教授
中国农学会葡萄与葡萄酒分会副秘书长



赵凡
中国第一位 WSET Level 4 证书持有人
英国葡萄酒与烈酒研究院会员
波尔多葡萄酒学校国际讲师

新西兰 MOMO 雷司令 2008

新西兰拥有世界上最为壮观和纯净的自然风光,对于这一点看过指环王或者新西兰风光片的人士大概都有同感。新西兰也酿造葡萄酒,而且以总量计是世界上每瓶平均价格最高的。尽管以法国为代表的旧世界知名产区有极端昂贵的葡萄酒,但这些国家也出产相当数量的便宜酒,使得以总量计的每瓶平均价格并不是太高。

清纯的自然环境为好酒的出产奠定了最根本的根基,不能想象一个环境污染,居民浮躁的地方会有清纯、美好、富于个性的葡萄酒。新西兰气候冷凉,葡萄酒产区往往由山脉阻隔减少了降水。整体上冷凉的气候有利于优质白葡萄酒的出产,新西兰的长相思、雷司令和琼瑶浆等品种常常有极好的优雅与平顺,清新可人。在新西兰的酒中,容易体会到那种细腻优雅中的从容,如同新西兰的大自然般清新而不失起伏。

MOMO 雷司令 2008 来自于新西兰马尔堡(Marlborough)Seresin 家族的小酒庄,值得一提的是葡萄园是按照生物动力学(biodynamic)的方法来管理,追求着对自然和自然规律的唱和。这款酒由 100%的雷司令葡萄酿造,酒精度 11%,残糖 12g/L,酸度 8.6g/L。香气很典型,可以辨认出新鲜的菠萝、柠檬和柑橘香,部分发生贵腐的果实增加了蜂蜜般的气息。这款酒非常易饮,酸度为口感提供了良好的深度和爽脆,而残糖又使葡萄酒显得圆润并和香气有极好的协调性。



名称:	MOMO 雷司令
产地:	新西兰马尔堡(Marlborough)
葡萄品种:	1 雷司令(Riesling)
主要特点:	风格清纯,适口性很好,具有冷凉产区优雅雷司令的典型性,贵腐的特征算是锦上添花。
价格 :	180 元
性价比:	较好

国企茅台与家族卡慕

■ 吴雯 / 文

借着法国名酒卡慕在华彬俱乐部做活动的机会,我有机会见到卡慕两代家族继承人,以及茅台酒的董事长季克良先生。

卡慕家族的第四代继承人和季克良都有些年纪,但都还称得上英俊,头发一样花白,思想语言丝毫没有老人的痕迹,对主持人所有的提问都能快速回答。不过两者及其代表品牌之间的差别,还是大得很有趣。

活动一开始,先是放了各自的宣传片。卡慕不愧是来自法国的品牌,具有一切法国奢侈品的优良品质,极尽所能的渲染自己的高贵传统。宣传片的背景音乐缓慢而优美,画面从阳光下的葡萄园再到酒窖,没有解说词,每一个画面都在体现他们的历史;茅台的宣传片则是一种完全不同的气质了,让人情绪激昂的音乐,解说词告诉我们茅台是一个善用现代化机器酿酒的企业,然后是茅台近些年在各级领导带领下的业绩和成就,和我们看到的其他国有企业宣传片并无二致。同样做酒,一个在极力抹去现代企业的痕迹,另一个却在不断强化公司的氛围。

两种酒似乎针对不同的消费人群。作为干邑产区最著名的品牌之一,卡慕希望自己的酒能够被更多真正的消费者喜欢,这些人要受过良好的教育,认同卡慕代表的法国文化,尤其对干邑文化了解颇深,他们大多是商务精英——这同样是奢侈品最爱为自己铺的宣传路线;茅台则完全不能说同样的话,茅台董事长在接受我专访时,几次提到敏感的茅台价格问题,虽然他认为比起动辄上万的洋酒来说,茅台的价格还有很大上涨空间,但是他认为茅台不会成为仅仅为精英们服务的品牌,更应该让普通百姓在高兴的时候也能喝得起茅台。茅台面对的消费者,显然层次更丰富。事实上,茅台也开始布局中端消费市场,今年便开始加大对酱香型保健酒——茅台白金酒的推广力度。这款酒融入红参、枸杞、桑葚、罗汉果、桂圆、大枣、肉桂、黑芝麻、当归、红花等植物药材,侧重于亚健康人群的轻方调养。

季克良不仅负责公司的业务,同时还是茅台酒的代言人。采访他的时候,茅台还没有衍生出这后来的许多是与非,这些日子,无论是中石化或者禹晋永的茅台,茅台似乎越来越成为权贵阶层的标志,就像"特供"这个词一样,有了奇妙的戏剧效果。当时季克良基本上还处在一个维权者的位置,他提出要狠狠打击假茅台酒,并坚称茅台酒提价是为了维护消费者的利益,因为"茅台在提价的同时,也在限价,我们要考虑的不止是消费者的利益,还有国家、投资者、经销商的利益。"

茅台酒在中国人心中的特殊地位不言而喻,它因为政治和外交原因崛起——多次跟随国家领导人出访以及被用来招待外宾,茅台被盖上了"国酒"的烙印。不过国酒目前影响力仍多在中国人心中,但它已经在卡慕的帮助下进行了走向国际的尝试。卡慕世家三代人从事国际免税业务,与全球 200 多家免税商有着密切的合作关系,其产品遍布世界各地 4000 多个免税店。在 2004 年,卡慕成为茅台酒的独家国际免税经销商,并且专门定做的一些"小批量勾兑"茅台酒成功地进入了 20 多个重点国家的免税店。但据说,选购这些的仍然主要是中国人。中国酿酒历史上并不短于法国,却在酒文化影响力上始终不及对方,季克良深知这和品牌宣传力度的关系不够密切。

无论是法国波尔多红酒,还是干邑白兰地,法国酒有一个统一而完整的地区形象。反观茅台,从来都在"孤军奋战"。面对国外品牌强大的市场宣传攻势,消费者对洋酒的认知越来越多,季克良自己觉得茅台现在国际形象还不够高也与中国国家地位有关。其实何止酿酒一遭,在输出文化方面,我们一直处于世界的弱势,在宣传片的制作上,我们就能看到谁更能感染人心了。

不过也许是我们杞人忧天了,当茅台国内的市场需求都大到无法满足时,拓展海外市场这个任务还紧迫吗?

足球世界的反腐和内斗

■ 朱冲 / 文

姜还是老的辣。75 岁的布拉特以惟一候选人的身份成功连任国际足联主席。

原先的竞选者、亚足联主席哈曼在布拉特发起的反腐败调查中一败涂地,不仅被迫退出竞选,甚至还被国际足联宣布无限期停职,并继续对他进行腐败取证调查。

两人的内斗都因国际足联主席竞选。为了争取更多足协的支持,哈曼于 5 月 10 日、11 日参加了在特立尼达和多巴哥举行的中北美及加勒比足球联盟(CFU)会议。据举报者称,公开会议结束之后,与会的 25 位执委一一被邀请至会议室。进行完特别登记后，随即有人送上四个信封,上面清晰地印有“CFU”字样,每个信封中封有一万美元现金,都是百元大钞。哈曼的同盟、国际足联副主席兼 CFU 主席杰克·华纳当场说明，这是 CFU 给大家的“差旅费”。一天后,这些揣了 4 万美元的执委们又被告知,“差旅费”源自哈曼的一份深情厚谊,不言自明,各位 6 月 1 日投票的时候请多些关照。如此的桌下交易不出几日便被举报给了国际足联,举报者是 CFU 秘书长、美国人布莱泽汇报——在 2022 年世界杯赛的申办大战中,美国在最后一轮败给了卡塔尔,不过,布拉泽否认自己的国籍和过往的恩仇是促使他愤然站了出来的理由——布拉特的副手、国际足联秘书长瓦尔克迅速得知此消息,并邀请美国联邦检察官科林斯前来录制口供。


只受自我司法体系约束的国际足联能保证清白吗? IC/ 供图

随即,布拉特向国际足联道德委员会提出对哈曼及华纳展开反腐败调查。在确凿的证据面前,深知无力回天的哈曼打算鱼死网破,他反咬一口,向国际足联提出了对布拉特的反诉讼。理由在于:在华纳与哈曼组织 CFU 会议前,华纳已经通知了布拉特有人给代表团提供钱的事情。他控告布拉特早知他们会为 CFU 与会代表支付“差旅费”,但没有举报,这也涉嫌违反章程,属纵容和支持腐败。根据国际足联规章规定,只要有执委提出诉讼,就必须受理,所以,国际足联也宣布对现任主席布拉特展开调查。

最终结果大家都知道了,哈曼、华纳二人被停职,布拉特则被宣布清白。

对此,哈曼称:“本以为国际足联道德委员会是个独立调查机构,但是这次他们受到了布拉特的操纵。”

根据国际足联章程,“道德委员会”是国际足联架构下的部门之一,是布拉特组建并直接领导的职能部门。让“道德委员会”来调查布拉特的行为,再宣布其“无罪”并定哈曼和沃纳的罪。国际足联道德委员会是一个独立的调查机构吗?国际足联有着自己的司法体系——这有点类似于中国铁道部——全世界范围内关于足球的一切争议都只能在国际足联司法体系内解决。如果国际足联不打算展开自我司法调查,任何力量都对它无能为力。如果民间法律介入足球领域,则被认为政治干涉足球,将对其足协进行禁赛等处罚。

就哈曼针对布拉特的反诉讼,国际足联道德委员会如此回应:“布拉特说举报的责任不存在,因为他只是被问及此事的建议,而且他立即告诉华纳不应让哈曼付钱。因此布拉特没有违反相关规程。”

被停职的华纳还爆料:布拉特通过瓦尔克也为中北美及加勒比足联准备了 100 万美元的“礼物”。来自于布拉特的“礼物”是否真的存在?这个悬疑同样不了了之。因为,国际足联道德委员会还宣布不再对布拉特进行反腐败调查。难道是哈曼轻信了对手的虚晃一招,自己中了圈套?那他也太幼稚了。

因为国际足联有着独立的司法体系，拥有 53 名执委的欧足联一直坚定地站在布拉特身边,这个机构的独立性自然受到质疑。华纳就说道:“让国际足联的一个分支机构来调查国际足联主席,这本身就既荒谬又可笑。”现场也有记者当场提出疑问:“三名被调查者中，为什么布拉特的一面之词就可以相信,而哈曼和华纳所说的话就不能相信?”

现在的问题是,涉嫌腐败的疑云已笼罩国际足联多年，先后有 10 名执委卷入腐败传闻。针对 2018 年和 2022 年世界杯申办过程中可能存在选票交易行为的调查也已展开。此次涉及国际足联高层的指控,使国际足联陷入了更大的危机。布拉特清除了异己,获得了连任,但他面临的问题还远没有结束。如何统领被媒体认为“道德上已经破产”的国际足联,如何重塑这一机构的形象,是布拉特的当务之急。法律不能够干涉足球,民众却可以选择抛弃足球。

估值欧冠决赛

■ 万炜 / 文

英国考文垂大学的研究表明，上周进行的欧洲足球冠军联赛决赛价值高达 3.69 亿欧元。

根据欧足联的奖金分配原则,冠军巴塞罗那从本赛季欧冠联赛中共计获取 3070 万欧元,亚军曼联的奖金总额为 2500 万欧元。另外,电视转播也是收入的重点,以曼联为例,他们在决赛前已经获得了 2260 万英镑的电视转播分成。第三项收入为门票,在老特拉福德球场举办过 6 场欧冠比赛,每场平均为曼联收入 320 万英镑,总额 1920 万英镑。几项相加,怎么也不可能超过 1 亿欧元，何以算出 3.69 亿的天文数字呢?

考文垂大学表示，赢球的巴塞罗那能获得 1.26 亿欧元的经济收益；输球的曼联也能获得 7300 万欧元的收益。考文垂大学体育经济教授查德威克说:“这是一场世界上最好的两个足球俱乐部进行的比赛,从商业收益、电视收视率、比赛奖金、观看人数、感兴趣人数、人们旅行来看比赛的人数等都说明了这一点。”

看来，官方奖金仅仅是商业收益的少数,更多的收益来自背后的巨额商业合同。这得益于一个完美的商业精英组合：曼联 + 巴萨 + 伦敦。

曼联和巴萨,无论从球场内,还是球场外的影响力，都是当今世界职业足坛的执牛耳者，商业价值自然比其他球队大，甚至是其他球队不可比肩的。比如,曼联队官方计时器宇舶会借此推出红魔限量腕表——腕表的分针、9 点钟位置的计时器和 4 点钟位置的日历窗口都使用了醒目的红色,另外,腕表的 3 点钟位置还印有著名的红魔标志。最特别在于,这款限量腕表的刻度均采用了自然的草绿色，取自由俱乐部球场管理员特别摘取并保存的老特拉福德草坪上真正的草叶。宇舶表为此花费了 6 个月的时间研究如何稳定保存植物原料，包括如何抵抗紫外线及温差。经过冻干的草叶通过一种全新的方法插入到刻度中，表面再涂上一层透明漆将其永久保护起来。

另外，与之前几年的决赛地罗马、莫斯科、马德里相比,作为全球金融中心的伦敦显然能将欧冠决赛的商业价值和关注度提升到更高层次，同时自身也受益匪浅。据估计,伦敦从这场欧冠决赛中,获益 5200 万欧元,这些都来自于球迷在住宿、餐饮以及在球场内外的花销;另外,巴塞罗那和曼城这两个遥望各自球队的城市,也能从这场决赛中获得 1800 万欧元收入。报告预测,这场商业足球的顶尖大戏，将会对欧洲经济带来高达 1 亿欧元提升。


只有曼联才配有专属腕表 宇舶 / 供图

考文垂拿出了对比数据:上赛季拜仁和国米在西班牙马德里伯纳乌球场的欧冠决赛，商业价值仅仅为 1.94 亿欧元,比今年的这场温布利决战足足少了 1.75 亿欧元;2009 年的欧冠决赛虽然同为曼联和巴萨，但因为决赛地位于意大利罗马奥林匹克体育场,商业价值也仅有 2.9 亿欧元。





国家大剧院版《托斯卡》剧照 罗晓光 / 摄影

轻松歌剧

■ 杨婷婷 / 文

歌剧作为戏剧化的音乐,按理说来应该能像音乐一样超越国界打动人心,但人们对歌剧的态度并不符合这一判断,民众的冷淡远远超出艺术家们的想象,尽管他们在遥远的东方——中国和日本寻找到了新的狂热"音乐"教徒,这让艺术家仍然能够保持足够的名望和获得巨大商业利益,但是理智地观察世界范围内的歌剧,从启动项目制作到宣传所需资金,几乎全部来源于慈善基金会的慷慨捐助。

是继续曲高和寡地躲在剧院里唱传统歌剧,还是选择更大众的场所唱上一出出歌剧里的"折子戏"?不同的人有不同的选择。

体育馆里唱歌剧

意大利男高音歌唱家波切利选择的方式是后者,在5月21日北京国家体育馆举行的演唱会上,他给中国观众唱了《茶花女》《蝴蝶夫人》这些经典歌剧里耳熟能详的选段。单是从售票网站上的"演唱会"三个字,就已经能吸引更多的年轻人关注。

与穿上正统的洋装相比,更多的年轻人习惯无束缚地在体育馆里大声喝彩,他们不喜欢在剧场里沉默地坐上三四个小时。歌剧更多时候是一种需要情境渲染下的私人表达,1948年黑胶唱片问世使这样的需求逐渐变为可能。

2001年6月,帕瓦罗蒂、多明戈、卡列拉斯世界三大男高音首次联手在故宫举行演唱会。那是中国普通老百姓第一次看到在开放的演出环境下,著名歌唱家对于歌剧的演绎,具体唱了哪些曲目大多数人都不再记得,但是在这样大型的公共空间表演,无疑总会给人留下更深的印象,三个离中国百姓生活遥远的意大利人也一下子路人皆知,《我的太阳》成了意大利民谣在中国的启蒙曲。

和上一辈的歌唱家一样,主办方为他们挑选了那些拥有"更大"舞台的场馆。当然,波切利对本报记者说"我对这所场馆的音响条件很满意,它是一座奥运场馆,据说它在最初设计时做了许多静音处理。"

大场地的"不拢音"问题,几乎是歌剧表演的硬伤。保守的歌剧爱好者最不能接受的,就是麦克风和音响还原声音对歌剧品质的所害,另外一个由于圆圈型场馆导致某些观众看不到舞台反而成了可以忽视的问题。张艺谋当年将《图兰朵》搬至鸟巢演出正是因为音响问题被诟病,人们的关注点就没从那炫目的舞台设计上离开,表演和音乐这两个歌剧最主要的因素,反而成了最次要的点。不过听过波切利这场演唱会的人说,音响效果比他们之前预计的要好很多。很多人喜欢他唱的那些熟悉的曲目,以及女嘉宾用清晰的中文表演的中文歌。

波切利自己也清楚地知道演唱会针对的是什么样的人,体育馆有什么样的劣势,但他显然不是保守的人。"我知道歌剧是一个多种艺术结合在一起的舞台艺术,我只想给年轻人提供更多选择和更美好的氛围。所以我不仅唱歌剧,也唱意大利民谣。"

波切利对自己在体育馆举办演唱会有信心的另外一个原因是,他在中国已经有些名气了。这次全球巡回演出,亚洲只选择了北京和台湾。

在接受记者采访时,波切利说帕瓦罗蒂是他最尊重的艺术家之一。"他是我的榜样,启蒙了我的歌剧演唱生涯。作为意大利歌剧艺术的特使,他为歌剧的普及做了很大的贡献。"波切利希望自己在推广歌剧艺术这方面,不仅仅依靠自己的个人名气,还能有更多的探索。

波切利希望自己和观众的距离能更近一些,就像流行音乐歌星那样近。"我想流行音乐和古典音乐,两者使用的声乐技巧没什么不同,差别在诠释方式,唱歌剧得和观众保持二十公尺距离,但流行歌曲如同在耳边轻唱。用流行音乐的方式诠释古典音乐,可以为古典音乐重新找到观众。"

歌剧院里看大片

强·卡洛坐在舞台下方,表情凝重的看着演员们表演,第二幕结束后冲向舞台亲自示范他理想的表演方式,这种感觉实在奇异,因为这更像一个电影导演喜欢做的事,李安在导演时,就最爱示范表演给演员们看。

强·卡洛在整个彩排的过程中,从没摘下他那副墨镜,即使在给演员说戏时,这很像王家卫,加上他意大利人的外表,一旁观看的工作人员小声嘀咕仿佛见到了意大利电影《教父》里的真人。

尽管他能用五国语言背下100多出歌剧,所有唱段都熟稔于心,他说自己从没想过要成为一个歌剧演员。但他整个人的想法,还是散发出了浓浓的电影味道,这也是他第六次执导《托斯卡》时与之前五次最不同之处。

在彩排开始前,强·卡洛为记者详细讲解了舞台设计效果图,从草图看去,第一幕的教堂让整剧宗教意味甚浓,并且以倾斜角度呈现,并且采用了电影镜头式的转换,让观众颇有观看电影大片的感觉,而结局的天使城堡更加强化了这种戏剧环境。欣赏这部歌剧,将不仅仅是听到优美的歌唱,建筑和服装的地位同等重要。

强·卡洛在接受我采访时说,"我希望我能用我自己的方式做歌剧,歌剧诞生于17世纪的意大利,我们历史很久,为什么要抗拒运用先进的技术?更何况,你们有这么好的舞台设施,其实,哪怕用同样的技术,剧院和电影院也是完全不同的。"

国家大剧院去年才刚刚庆祝过自己的三周岁生日,对于一个年轻的剧院来说,他们需要制作出足够让人印象深刻的作品来获取更高的国际地位。强尼·卡洛在演出前狠狠发了一次火,他向我抱怨整天都要面对开不完的会。那是舞台基本已经搭建完毕,演员们也已经经过多次排练,看上去已经没什么好值得担心。

但他自己不这么认为,一定要精益求精。在他眼中,歌剧《托斯卡》是一颗钻石。"每个版本都像是钻石的一个平面,无论阳光从哪个方向照进来,它都会呈现出绚丽的色彩。但是光线怎么去切入,需要导演自己把握。我可以轻松地导演十部托斯卡,每一部都有不同的演绎。"强卡洛很骄傲,"这可不是每个导演都能做到的。"

为了让中国观众能够更好的理解歌剧,除了把舞台设计得更为漂亮外,强·卡洛还做了不小的改动。以往的版本结局托斯卡最后都是向后跳,但他第一次让女主角面对观众从"天使城堡"跳下来,原因是因为"我不想让她的屁股背着观众,那太丑了不好看"。说到这儿的时候,他又给我表演起了结局托斯卡的跳法。

为了实现他的野心,剧组特别邀请了一位杂技演员,来充当托斯卡扮演者的替身,在正式演出时,"假托斯卡"在暗夜中当众跳下,并坠入舞台上 的一个小型井口,这种惊险程度在历代《托斯卡》中都是罕见的。

另一个很大的调整是,他取消了第二幕和第三幕之间的幕间休息,而是选择直接向观众呈现舞台布景的多样变换。强卡洛对自己的构思很是得意:"这可是这部作品演出史上第一次有人这样做!"

花尽心血不仅仅是为了超越之前的自己,更是为了适应中国观众的口味。强·卡洛知道这里的观众更年轻,"这里就像200年前的美国,歌剧还是个新鲜事物。对我来说,导演歌剧就是要普通老百姓都能看懂,甚至不用翻译。"

民歌三唱

■ 徐尧 / 文

刚在北京举办了音乐会的意大利男高音波切利,一曲《我的太阳》赢得掌声无数。对于意大利,《我的太阳》几乎就是第二国歌。其实很多当地民歌小调,都在全球传唱,正如中国的《茉莉花》。

"绿袖子"

没人说得清这段旋律的确切出处,但《绿袖子》的历史至少要追溯到1580年,16世纪末到17世纪初的英国文献中,有关"绿袖子女士"的内容被多次提及,可见它在当时就已经脍炙人口。

一个广为流传的说法是这首歌的作者是当时在位的英王亨利八世,他爱上了平民之女安妮·博林,但这位骄傲女士却拒绝了高高在上的君王——尽管她后来成为了君王的第二任王后。这也就解释了为什么歌中会有"无礼拒绝"(To cast me off discourteously)这样的说法。但这段浪漫的传说显然无从证实,因为这首歌是很明显的"罗曼尼斯卡"风格,这是一种出现在巴洛克早期的音乐形式,当时在意大利十分流行,但直到亨利八世死后才传到英伦。这就把《绿袖子》出现时间推迟到了伊丽莎白一世女王在位时。

英国浪漫派作曲家拉尔夫·沃恩-威廉斯根据莎士比亚《温莎的风流娘们》创作了一出歌剧,他将《绿袖子》的旋律改编后放进了歌剧里,后独立出来成为了一部《绿袖子主题幻想曲》。歌剧后来几乎被人遗忘,但这首优美无比的幻想曲却变得脍炙人口,成为了作曲家的代表作之一。

经过几百年的演变,今天人们听到的《绿袖子》与原作相比已经面目全非。出生于1972年的法国鲁特琴演奏家Vincent Dumestre与他的"和谐之诗"合奏团在α 唱片公司录制的唱片《Love is Strange》里,用巴洛克时期的弹拨乐器还原了《绿袖子》最初的样子。英国文学学者内维尔·柯格希尔否认了"绿袖子女士"是妓女的说法,他认为在当时,绿色是"爱情的颜色"。这句话,正可以为款款柔情的《绿袖子》做注解。

> 对于意大利,《我的太阳》几乎就是第二国歌。其实很多当地民歌小调,都在全球传唱,正如中国的《茉莉花》



波切利 本报资料室

"阿里郎"

"阿里郎"的意思就是"我的郎君",这是一首从高丽时期就开始流传的朝鲜民歌,至少有600年历史了。"阿里郎"有无数版本,其中最广为人知的是首尔地区"本调阿里郎",它的流行是因为1926年讲述日本统治下生活的朝鲜电影《阿里郎》,这是朝鲜摄制的第一部剧情电影,但母带却在朝鲜战争期间毁于战火,使得人们再也无法看到。在这场战争中,作为南方王牌部队之一的美军第七步兵师居然使用了经过改编的"新阿里郎进行曲"作为部队的官方进行曲。

歌曲原本讲述的是一位美丽姑娘被一位单相思的男子杀死,但这段悲剧故事却随着时间推移演变成了单相思女子的倾诉。不论如何,尽管也有着矛盾冲突,但"阿里郎"却只关乎爱情,而与战争无关。

2000年悉尼奥运会的开幕式上,当朝鲜和韩国体育代表团携手入场时,现场响起的音乐就是《阿里郎》。在战争过去50年之后,尽管半岛因为种种原因仍被战争阴霾笼罩,但当运动员们在奥林匹克的旗帜下携手时,我相信他们心中所想的一定就如"本调阿里郎"里所唱的那样,"我的郎君,我的郎君呦,穿过那阿里郎山口 / 抛弃我的人儿呦,走不了十里你就会想家……"

"我的太阳"

出生在意大利那不勒斯的歌手爱德华多·迪-卡普阿在19世纪名噪一时,但他并没有太多作品流传下来,除了一首脍炙人口的《我的太阳》(O Solo Mio)——卡鲁索、斯台方诺、"三大男高音"和波切利等艺术家都纷纷留下了他们对这首歌的诠释,甚至猫王普莱斯利的名作"It's Now or Never"也使用了这段旋律。关于这首歌还有无数的趣闻。比如1920年安特卫普奥运会上,工作人员找不到意大利国歌,于是改为播放《我的太阳》——它的浪漫与优美正代表了意大利的风情,在意大利,以O Solo Mio为名的餐馆和酒店不计其数。

这是又一首赞美爱情的歌,它没有《绿袖子》的忧郁,《阿里郎》的哀怨,那不勒斯的阳光能让人忘却一切不愉快,词曲中依然充满了浪漫的情感。这种爱情是什么样的?你就听吧:

"多么阳光明媚的一天 / 风暴过后,空气清新 / 多么阳光明媚的一天 / 但是另一个太阳,更加明媚的太阳 / 属于我的太阳,我自己的太阳 / 它就是你的脸……"



经济观察报 The Economic Observer << 2011.06.06
编辑:张妍 e-mail: zhangyan@eeo.com.cn 美编:刘敏

过节

■ 邦彦 / 文

朱伟按节气过日子,讲究的是"老例儿",有点生活美学的意思。到了什么节气,就依着老祖宗传下的规律,辅着古人诗词情怀,添减衣衫、起居饮食。

吃是一定要讲究的,不仅是端午食粽子,立春啃萝卜,各个节气都要吃时令食材,取一个顺应自然的道理。比如,"朱明时节樱桃熟,卷帘嫩笋初成竹"(朱明即夏季的意思),朱伟便循着这个诗,啖几颗樱桃。又向往着"琉璃叶底黄金簇"的景象,便想着尝几个酸中甘甜的枇杷,品品"初夏最美的果实"的味道。数九寒冬缺瓜果的季节,他又在微博上写道,"要尊重季节……冬天最美味的蔬菜,自然还是萝卜与大白菜。"

节气教人的意义,除了"吃",还有"养"。尽管城市人早已不像过去,按照气候的吩咐下地干活,一时农忙,一时收获,但依循自然气候起居生活,仍是健康有益之道。"古人对气候与我们自身关系的理解很精到,"朱伟说,"春天草木竞生,导致肝火旺盛,肾气不足,水不足火旺,这是由冬藏至春生之必然。内热不散,就易感风寒、风热。春天饮食要'减酸益甘'或'戒酸增辛',增辛是为入肺发汗,以疏导的方式散热;益甘是为健脾,脾为土,木能胜土,健脾不仅为防卫,还为强肾。"在由冬入春的3月,他在微博上写下这样一大段话,探讨节气与养生的话题。

节气的变更,季节的更替,也让人萌生感悟自然之意。比方说农历二月是仲春,北方仍有寒气,北风在树梢呼啸不去,朱伟在微博上感叹着"快哉好风!野马也,尘埃也,生物之以息相吹也,这才是'春风得意马蹄急'之本意"。再过些天进了农历三月,他又叹道,"夭桃浓李不可比时,其实已是晚春,落花流水,熏风满地,初夏已经在叩门了。"

老道理看似复杂,其实分外简单,无非就是顺应着季节变换、温暑凉寒,做当季的事,吃当季的果实。正如朱伟笔下这段话,"季节如此,凡事亦如此,我们尚未感觉时,许多事其实已经发生;待我们切肤清晰感觉到时,许多事其实即将过去。"

自从去年8月开了微博,《三联生活周刊》的主编朱伟每逢节气,都会引经据典,该吃什么,该做什么,有哪些古风今貌。

拿刚过去的农历四月举例:四月初四立夏那日,朱伟在微博上写道,"此时'林薄蚊未生,池静蛙未鸣',正是'景长天气好'。古人说,立夏五天内蝼蛄鸣,后五天蚯蚓出,再五天黄瓜生,皆为乘阳欢欣之貌。"朱伟念着这个时节的蚕豆与"草头塌饼",觉得"紫盈盈的蚕豆花是菜地里最静雅之花"。

谈起立夏的风俗,这位生活家又唠叨着减肥之说,"古时立夏日有'称人'之俗,到立秋再称,看经过苦夏,瘦了多少。酷暑之下,大汗淋漓,正是最好的减肥季节。"

二十四节气,本是用来指导农事的历法。太阳和月亮的运行,使得人们的衣食住行都和节气发生了关系。立春、立夏、立秋、立冬、春分、秋分、夏至和冬至,把一年的光景划分成春夏秋冬四季;小暑、大暑、处暑、小寒、大寒表示了一个年头里不同时期的寒热;雨水、谷雨、小雪和大雪预示的是降水现象;白露、寒露和霜降说的是水汽凝结、凝华;小满、芒种讲的是农作物的成熟和收成;惊蛰、清明反映了自然物候,尤其是惊蛰,它用天上初雷和地下蛰虫的复苏,来象征春天的回归。



立春:
东风送暖,万物又有新气象。"立"是开始的意思,这时人们讲究吃春饼"咬春"



大寒:
此时是阴寒密布,悲风呜树、寒野苍茫。这时,勤快的人已开始忙着除旧布新,腌制年肴,准备年货。大寒后十五日,就是立春。



小寒:
过了小寒,迎腊八,八种当年收获的新鲜粮食和瓜果煮成腊八粥,祭祖先、祭神灵。



冬至:
冬至时候,长夜漫漫,晨鸡不鸣。早卧晚起,正是为身体保存热量。



小雪:
小雪节气,便盼一场洁如羽毛之雪,朱伟在博客上写道,"雪花为何六瓣?阴为六,冬为水,这是冬天盛阴的标识。待开春后,春花成五瓣,阴阳交午,变为五生万物。"待到大雪的时节,则是鹅毛大雪,"一脚一雪窝",此时,若不进补些枸杞肉丝、木耳烧海参,怕也熬不过这个冬。



秋分:
白露过后之后便是秋分。农历八月桂飘香,秋分的气候最叫人喜,不灼不冻,温和舒适。



清明:
又是大节,此时风和日丽,正是春耕春种的好时节,有着"清明前后,种瓜种豆"的讲头。

谷雨:过后是立夏,就到了晚春。



小满:节气源于"四月中,小满者,物致于此小得盈满",这时麦子尚未成熟,但已开始灌浆饱满,这时田里要是不蓄满水,就是"小满不满,芒种不管"。

芒种:
端午节是"芒种"这个节气里最重要的节日。这时,吐穗结实的稻子毂粒上会长出细芒,芒种便预示着天气要热起来了。



夏至:
夏至有三候:鹿角解、蜩始鸣、半夏生。过了"半夏生",炎热的仲夏开始了——小暑、大暑,入了伏,大地上就觅不得凉风,而是热浪。南方早已进入酷热,"热极生风"便要来场台风,北方也是焦晒难耐,苦夏熬人。这时,人体阳气达到最旺盛的时候,该是"春夏养阳"。这时可以晚睡早起,适当活动宣泄体内的阳气,同时也是"冬病夏治"的好时机,那些逢冬季发作的鼻炎、气管炎和肺气肿,倒也适合在这时好好疗治。



立秋:
过后是处暑。"处"即止息,处暑表示炎热夏天已经结束,万物已经长成,农家便是"谷到处暑黄","家家场中打稻忙"的秋收景象。这天过后,便是"一场秋雨一场凉",夏日告退,熏风变金风,天高气爽。



白露:
白露之"霜"是气温骤降,清露因沉浊而变奶白。这个节气,正是候鸟南飞避寒,百鸟开始贮存干果粮食以备过冬的时候。

携程 ctrip

携程出行指南

旅游度假人气指数

国内 TOP10	关注变化		国外 TOP10	关注变化	
厦门	33%	↑	日本	127%	↑
北京	26%	↑	肯尼亚	56%	↑
青岛	25%	↑	马来西亚	54%	↑
杭州	22%	↑	马尔代夫	23%	↑
桂林	19%	↑	瑞士	15%	↑
香港	13%	↑	韩国	14%	↑
九寨沟	12%	↑	新加坡	0%	↑
三亚	7%	↑	意大利	-1%	↓
澳门	4%	↑	印度尼西亚	-2%	↓
丽江	-7%	↓	泰国	-11%	↓

(11-05-25 到 11-05-31)

携程专家点评:
本周随着天气转热,海滨旅游线路人气明显上升,突出的有厦门、青岛,长三角的中短途海滨线开始成为抢手线路,比如象山、连云港等。
随着六一儿童节、端午节来临,很多父母带小孩出游,亲子游比例明显增长,乐园线路很受欢迎。特别是近期的三亚、厦门、香港、新加坡等线路,迪斯尼乐园、环球影城等主题乐园产品人气高。上海、北京、杭州等城市的很多周边短途旅游中,亲子游比例甚至达到50%以上。适合亲子的采摘主题一日游线路也成为市场的热点。

* 携程度假人气指数是国内最大的在线旅游服务商携程旅行网,深入研究每日超过1800万的目的地访问数据,依据科学模型权威统计发布,客观地反映了旅游消费趋势及目的地关注变化。

机票价格指数

城市	最低折扣	最低价格
北京 – 上海	5 折	570
北京 – 广州	6 折	1020
北京 – 深圳	4.5 折	790
北京 – 杭州	4 折	460
北京 – 成都	5 折	720
北京 – 青岛	7 折	500
北京 – 大连	6 折	430
北京 – 武汉	5 折	540

注:机票价格及折扣信息仅供参考,均不包含机场建设费和燃油附加费

(11-6-6 到 11-6-12)

酒店价格指数

城市	酒店名称	星级	门市价	会员价
北京	北京银枫戴斯商务酒店	4	1160	398
上海	上海建国宾馆	4	2128	838
广州	广州景星酒店	4	1600	440
成都	成都世纪城天堂洲际大饭店	5	3450	1380
杭州	杭州伊美大酒店	4	760	408

双重低价保证,三倍赔付承诺:贵了,携程赔您3倍差价!
备注:酒店价格及优惠信息仅供参考,具体情况以携程旅行网(www.ctrip.com)公布为准。

www.ctrip.com
1010 6666(免长话费)
m.ctrip.com(手机上网)
无论何时何地,手机拨打即可注册为携程会员
开始体验便捷的旅行服务,享受丰富的积分奖励

| 拾穗谈 |

端午说艾

■ 半窗灵鼠斋 / 文

时值端午,春夏之交,除了粽子龙船,下来还有个居所环境的卫生问题,毕竟蜈蚣百脚各种虫子都活跃起来了。要晓得五月初五,在历史上,有种说法不是个好日子,简直就是个毒节。杀菌驱虫辟邪,其中的最大功臣,就是艾草。话说咱们中国人,历史长的热昏,一样一样东西拿出来,细细叫看都是有来头的,经过时间考验的,哪样都不能轻易丢掉。比如就说这个艾草,你以为就是足浴店里拿来骗骗人的小玩意儿,非也非也,艾草的历史如果往上追,一下子就走到人类荒蛮时代去了,神农尝百草,还在后面。

咱们的祖先就发现了艾草。为什么我们进化得比较好呢,因为这个艾绒,拥有世上最最细微,柔软,易燃,匀净的纤维,掼棉花不晓得几条马路,至于什么大麻亚麻黄麻三兄弟,更是望尘莫及,要活活哭死。所以先不要想到什么医疗作用,艾草在人类早期活动中的首要任务是取火,钻木取火,非得用艾绒,哎,一点点烟,火就起来了,有了火,才有文明,才有了夜生活。所以说中国人常年傲视诸位蛮夷,艾绒功不可没。

下来就要说到了不起的神农氏了,这么多植物,偏偏选择艾草来治病,也是苦心经营,反复甄别挑选的结果。其实别的植物,哪怕是一根香烟,也能起到类似灸的效果,不过艾草的性温,见效及时,纤维细密耐力足,诸君看看灸这个字,上久下火,效力是需要时间保证的。艾灸最管用的就是祛寒湿之气,现在住在大城市里的人,基本都有贪凉不足的问题,寒湿之气是种很强的能量,一旦聚集,难免会造成健康隐患,所以要发散掉,打散它,甚至把这种能量转化成对自己健康有益的动力,就需要艾灸长时间温和的治疗保健了。笔者认识一位剧作大家,写《良辰美景》和金大班的赵耀民先生,虽然远赴海外,依然遵循祖国传统医学的教诲,每天在家里做艾灸,虽然人到中年,体健身泰,精力旺盛神明湛然,不得不感佩。



艾灸 华盖创意 / 供图

不过现在的艾灸办法,往往不太正宗,据内行介绍,是要把艾绒捏成小窝头,点上,比目前一个一个装在小盒子里的市售产品要好很多。艾灸的穴位还是有讲究的,艾草极其易燃且不易熄灭,做得不好有危险性,不可以乱来。有些地方绝对不能用艾,例如脸上,除非你想留下永久痕迹,像老电影《阿姆斯特丹的水鬼》里说的那样,男人有疤才可爱云云。

既然是药材,除了可以点烟熏灸,更为世俗的办法,就是吃到肚子里。艾草是菊科,和朝鲜蓟沾亲带故,药用价值很高,理所当然成为知名药膳。不过吃到肚里,更要讲究三分,因为艾草也分种类,吃口清甜的其实不可取,要寻苦的,方才够格,洋人也懂得拿苦艾做酒。苦艾采来,剁碎,和掉浆糯米粉成团入油锅炸制即成,南方各处,虽然名称不一,这个吃食还是很普遍的。好事者问,此尤物何时发端?笔者告诉他,五六千年总是有的,你去翻翻诗经,一边采艾草,一边还要发骚呢,所谓一日不见如隔三秋,就是艾草给出的情诗名句。

笔者怀旧,幼时对于艾草的记忆,是江南千年不变的端午老风俗,艾草是和菖蒲一道做搭子的,不过无论形状还是功能,都有不少区别。艾草是主角,做的是一个人的形状,菖蒲看上去比较长大锐利,就削成一把宝剑的样子,远远地看,家家门口都如是,好像阿Q唱的"我手持钢鞭将你打",只不过钢鞭换成了宝剑,打的是虚拟的妖怪和现实的病菌。中国人讲究上天有好生之德,爱惜蝼蚁飞蛾,杀虫不如驱虫,这么做,看起来威风,骨子里的意思也是一个讲究对虫子,也要不战而屈人之兵。温故知新,写到这里,笔者突然想起来一件事情,电话给安徽泾县的某位宣纸公司老板,我说肖总,你看看艾草,驱虫,细密,价廉,有没有兴趣拿这个纤维做做宣纸试试看啊?

链接

节气的起源

节气起源于古老的黄河流域。春秋时期有了仲春、仲夏、仲秋和仲冬四个节气,到秦汉年间,形成了二十四节气的雏形。公元前104年,由邓平等制定的《太初历》,正式把地球绕日周期的二十四个阶段订于历法,明确了二十四节气的天文位置,这便是节气的缘故。中国古代讲究农耕文化,用二十四节气来指导农桑,同时也以立春、立夏、立秋、立冬作为四季的开始。

公历、农历与节气

农历根据的是月亮的阴晴圆缺,节气则以太阳的照射角度为依据,公历则是地球绕太阳一周的周期。引进公历计年法以前,我国劳动人民通过季节和星象变化的观察,发现了地球与太阳之间的位置也同时变化,这种变化与农业生产有着更密切的关系。于是,他们把春夏秋冬一年轮回分解成24个节点,也就是二十四节气,而24个节点与农历12个月出现的时间差用农历的闰年来调整。

节气歌

春雨惊春清谷天,
夏满芒夏暑相连,
秋处露秋寒霜降,
冬雪雪冬小大寒,
每月两天日期定,
最多相差一两天,
上半年来六廿一,
下半年是八廿三。

到哪里吃早午餐

餐桌启示录 **伊莎贝 / 文**

吃早午餐这回事,归根到底是因为大都市生活贫乏——一周忙碌工作,周一转眼到周五,觉得不能不好好补偿自己一下,可是除了吃吃喝喝,也想不出更多的花样,以早午餐的名义,可以把一顿饭拉长到三四个小时,至少这小半天觉得不枉是活着的。

因此之故,我们对于早午餐的期望,不能不大大高于一般的午餐或晚餐。首先是食物,不但要美味,而且决不能是一吃就饱的,比萨、牛排此时都显得十分粗暴无趣,中餐因为要热食,时间上有一种紧迫性,所以也没有西餐理想。能够迁就中西口味又不怕冷掉的,似乎只有五星级酒店的泡泡早午餐。但我个人是最恨自助餐的,奉上香槟也不能改变自助餐的劣根性——量大于质,虚假繁荣,装有品装奢华,其实暴露人性的贪婪与短视——这种早午餐吃起来比上班还累。唯一我能接受的自助,是有些意大利餐厅头盘自助+主菜单点的形式。因为意大利菜里有很多美味的冷菜,蛮好每样都尝一点点。上海的几家地中海餐厅都有这种形式的早午餐,北京好象就只有 Ristorante Sadler 一家有,但我实在不喜欢前门 23 号那个鬼气森森的地方,轻易不愿往那里去。

理想的早午餐食物,似乎还是意大利菜、西班牙菜等地中海式的,食材新鲜自然,浸着橄榄油亮晶晶的,在阳光下很诱人,相比之下,法国菜就太累人。这又说到早午餐的另一要素,最好是晒得到太阳——全户外地坐在外面,或半户外地坐在玻璃天棚下——有种"微小的度假感"。中餐厅或五星级酒店很少有能满足这一点的,除了北京柏悦和丽兹·卡尔顿等极少数酒店。同在三里屯那里花园的小楼,也是做得不错的西班牙菜,Migas 因为不朝向阳光走廊,就硬是没有 Agua 和 Mosto 早午餐的人气旺。其实出自巴赛罗那主厨之手的 Migas,比 fine dining 化了的 Agua 和融合拉美元素的 Mosto 更符合我对西班牙菜的印象,装潢也更有现代西班牙风格,艺术化又不失童心。

> 夏天来了总归是高兴的事,至少可以抓住每个周末去吃顿户外早午餐——可怜的都市人啊

至于那些菜做得好,但不见天日的餐厅,还是留待平时的晚上去吃罢。

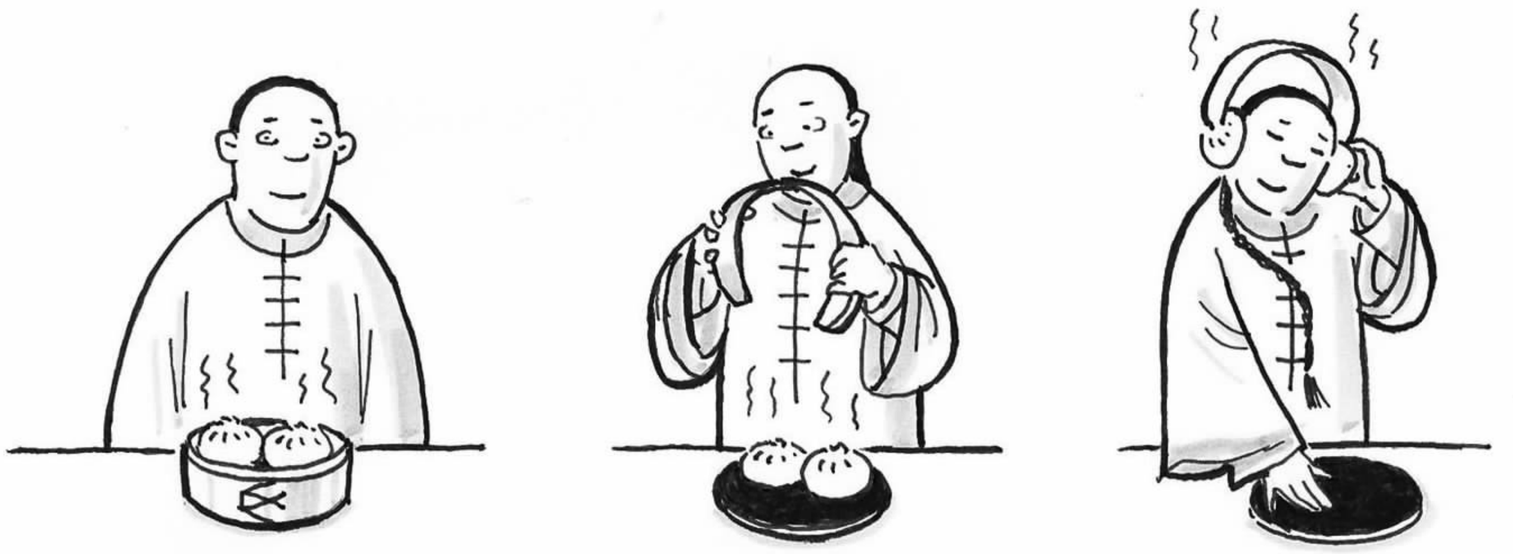
反过来说,如果一家餐厅有宜人的小院或户外区域,日晒得人昏头昏脑飘飘然地,则随便吃点什么都高兴,都不挑剔。三里屯西五街是餐厅一条街,雅典娜希腊菜、为人民服务、Peter Pan、金谷仓都开了好多年,在北京实在难得。食物真有那么好?不见得,但周末家家户外都坐满了吃早午餐的一家大小,看上去每个人都在享受生活——也许只是阳光下的错觉。

在北京,还有一种能坐在院子里吃的,另类一点的早午餐,就是云南菜。从早几年的大里院子,到现在的滇来滇去,坐在简陋的小院里,能把云南菜吃出地中海味道来。这类餐厅唯一是对酒水不能有要求,如果不想喝米酒,最好自己拎一瓶冰得透凉的普罗旺斯桃红去,也实在适合又热又脏又漫长的北京夏天。

夏天来了总归是高兴的事,至少可以抓住每个周末去吃顿户外早午餐——可怜的都市人啊。



| 无厘头 |



中国最早的本土 DJ　　漫画 / Tango

庄雅婷:"刻薄"你说明你还有救

生活先锋 **杨婷婷 / 整理**

经济观察报:有了微博之后,未来是不是将会越来越少看到你写博客?

庄雅婷:不会。任何一件新鲜事物,都会有一个新鲜的阶段。微博是一种非常灵活的方式。但我也发现了,想认真表明态度或阐述事实的时候,还是需要长篇的文章。

经济观察报:你对记者们现在都从微博上找选题这个怎么看?

庄雅婷:我通常不建议这么做。记者们现在还能再懒点吗?还有更甚的,直接摘抄别人的微博填充本刊的豆腐块。我就想问——假如都在微博上找选题,请问你们到底办的是报纸啊还是开心网啊?全靠转发啊?!

经济观察报:除了做专栏作家,你还有什么职业身份呢?你现在最关心什么样的新闻?

庄雅婷:我目前依然是媒体人,而网络和专栏体现的是我的个人态度。此外,我依然参与很多和客户之间的互动项目。这就要求必须有开放的心态和全方位的视野。我更关心一些财经新闻,政策或行情波动可以影射整个社会大环境。

经济观察报:为什么你能对男女关系有那么深的洞察,跟你自己的个人经历有关系吗?

庄雅婷:你觉得《星球大战》的导演肯定是外星人吧?

经济观察报:你对清华大学"真维斯"楼那事儿怎么看?在时尚圈,这样去命名高校建筑楼的品牌多吗?

庄雅婷:我没态度……这事扯起来就远了。那么,逸夫楼和如心馆怎么说?只不过将集团名称换成了个人的名字而已。那么 LV 楼可以吗?狗不理楼又怎么说?说到底,很多事情不能有双重标准,不能因为品牌非常体面就答应,也不能因为名字太不体面而拒绝。

在美国常青藤联盟中,会有专门的机构负责审核捐款人的资质。并不是所有的人都可以具备捐款资格。那么,最基本的要求就是学术独立,不会被任何个人和机构影响和操纵,当然,名誉校友之类的头衔也不能乱给。问你个题外话,你觉得某某希望小学有问题吗?

经济观察报:现在很多人都是靠炒新闻大红的,如果让你选择一种红的方式,你希望自己遇到什么样的新闻?

庄雅婷:其实我很反对阴谋论,因为这种说法可以抹杀个人的一切努力。纵然有人靠炒新闻红了,但那注定是流星。你见过靠炒作上位的天后与巨匠吗?你又何苦去嫉妒恨呢?你愿意炒自己吗?你愿意身背骂名抛弃底线炒红自己吗?你是否想到那也是心魔一种,影响以后修行?你的一切努力,都因为你选择了错误的表达方式,而背负终身虚名。对,那就是食腐者。靠别人牙缝里的残渣吃得脑满肠肥,那太可悲了。更可悲的是,很多人觉得那是成功。

牛人永远在做自己,红不红,跟我有什么关系?

经济观察报:你说你喜欢和有趣的人交朋友,什么样的人算做"有趣"呢?

庄雅婷:品性端正,兴趣广泛,不狭隘。更重要的是,理解生活中的那条临界线,收放自如,既承认人性中光辉崇高的一面,也洞悉黑暗丑恶的一面。同时,这两面,对他来说都不会是困扰,都有圆融的处理和表达方式。



庄雅婷,媒体人,专栏作家　受访者 / 供图

经济观察报:你的言论常常让人清醒,但同时又有些刻薄。女人这么刻薄会不会吓到身边的人?

庄雅婷:我只不过是实话实说而已。很多人不肯接受真相,便指责别人刻薄。当然我很抱歉戳破了很多人玫瑰色的梦幻泡泡。身边的人只会觉得有我做朋友是件宝贵的事。因为我的原则是——如果我肯戳破你"刻薄"你,说明你还有救。否则,你一直玫瑰色地梦幻吧,你傻,关我什么事?

经济观察报:现在你的标签已经带上了情感专家的身份,你喜欢这样的定位吗?你自己遇到感情问题怎么办?

庄雅婷:谁要做情感专家啊——老天也不知眷顾我还是欺负我,让我看见身边那么多情感怪故事,"当你演过一个傻子之后,所有戏中的傻子角色便会招上你。"是的,于是我看见了更多的怪故事,每每有感而发,恰巧能说出些道理(虽然是非常简单正常的道理),但别人便认为你"术业有专攻"了。

我自己的定位依然是媒体人。所以,感情什么的就是个业余活动。并且,很快你们会在贵刊上看见我的非情感专栏——我的另一业余活动是"业余开启民智"。

新婚快乐

半上流 **密斯李 / 文**

我猜想,在谐音"我爱你"那个日子出入京城某酒店的客人们一定会对这场婚礼指指点点,看到那个由迈巴赫、宾利、兰博基尼组成的车队,会觉得这要么是场富豪与女星的闪婚,要么是富豪家族之间的联姻,谁能想到这不过是两个 23 岁的小孩子的婚礼呢。

新娘玛格丽特小姐是今天的绝对主角。她不过刚本科毕业,正是贪玩的年纪,可在婚礼之前她的下半生几乎已经被规定好了。好在她对此也没有太大意见,当年父母坚持不送她出国读书是对的,看惯了花花世界哪里还能这样乖。与她同岁的男友一家,外人看来不过都是人民公仆,可她那经营矿业公司的父母见了公婆可是一定要低头的。

好在亲戚朋友都夸赞一对新人郎才女貌。公平点说她的确不难看,化好妆也配得上 Vera Wang 的婚纱。

可正日子里她却多少有点别扭。如果说夫家是当地一霸好像太难听,但那个城市所有人都得让他们三分是真的,于是婚礼现场充斥着各色新娘子看不上眼的人:把裤子提到胸口的土鳖官员和戴粗金链子的暴发户。虽说他们都会带来数目惊人的彩礼,但这可弥补不了完美婚礼的缺憾。他们俩当然有的是钱去马尔代夫、希腊或者任何能办下签证来的海市蜃楼补上浪漫这一课,可从筹备婚礼开始她就知道公公婆婆是会跟着唯一的儿子到天涯海角的。哪怕度蜜月。

作为一个富家女,她还没学会和婆家斗智斗勇那一套。况且技巧不过次要,所有的争斗都建立在实力基础上。婚礼一应由夫家筹办,娘家连插话的机会也没有,但底线是必须把陪嫁的两部车子放进婚礼车队。婚庆公司的人全是些势利鬼,说什么:"这车队可都是超豪华车,别的车放进来也不合适啊。得,您什么车啊?"娘家代表唯唯诺诺地说,也不过宾利和劳斯莱斯。势利鬼眉开眼笑一叠声道:放放放!

新娘这辈子从没为钱这个东西发愁过,无法理解这些俗人,也根本懒得和他们废话。不过她也隐约觉得,车队恐怕就是婚礼唯一值得称道的地方了。除了暴发户和官员,婚礼现场的人奇形怪状,气质各异,唯一的共同点是全都如此气宇轩昂,仿佛刚刚从赌场赢了几百万,或者刚娶到电影明星。这不单是修辞手法,他们中真的娶了电影明星、电视明星、女主播的可不少,而他们的骄傲程度恰与这几个工种的高贵程度成正比。他们自己的婚礼往往出尽百宝,比如娶个爱爆乳的女演员,台上演亲热戏而未成年的儿子在台下观看,所以暗地里希望别人的婚礼也出点洋相才好。

玛格丽特小姐才不会让他们得逞,她表现得像个老练的女演员。可不是吗,大学这几年她何曾需要为考试、实习、工作这些同龄人的俗事发愁过一分一秒,她最大的创造力与全部心血全都用在对婚礼的设计与幻想上。十二点一到,席开百桌,她忽然有种安迪沃霍尔所谓人生的十五分钟已消逝之感。

看这出!

步行街 **张一帆 / 文**

抱怨我们生活在文化废墟里是一个从纽约到北京都很时髦的话题。的确,双年展里没有毕加索,戛纳电影节里也没有费里尼。文化的亮点是会转移的,这样刚刚火过的行当可以清醒地梳理一下自己,准备下一波。我相信若干年后,人们在回顾 21 世纪初的时候,他们会说,这是电视连续剧的黄金时期,就像 16 世纪的英国是戏剧的黄金时期一样。

提起英国戏剧的黄金时期,今天人们只记得莎士比亚。生活在那个年代的人们,莎翁仅仅是众多明星中的一人。同理,若干年后搞比较电视剧史的学生,或许只会谈论《黑道家族》。可是我们身在庐山,好的连续剧大大超过了普通观众的注意力的局限,以至于我们经常愉快地发现一些未曾看过的老剧目是如此精彩,当时的名不见经传只因为被《迷失》或《反恐 24 小时》的势头掩盖住罢了。

我很想推荐最近几个月发现的电视剧,都是三五年前拍的了。一部是法国制作的 Engrenages(共三季),另一部是丹麦制作的 Forbrydelsen。两者都是侦探悬疑片,出彩之处在于聪明的对白和对人物心理诚实入微的描写。

令人遗憾的是,这些好东西都是舶来物。文化产品和其他行业有一个共性,那就是竞争是最催人上进的了。和加入 WTO 一样,我们心里其实清楚,和全世界竞争是让我们长进最快的路子。我记得几年前和澳大利亚的同龄人一起畅谈铁扇公主和牛魔王。小时候看的《西游记》就像今天的《反恐 24 小时》一样,是能够走遍世界的好作品。可惜《西游记》的国际影响是个案,之后,我们就远远地被甩在了美剧的后头。

昨晚刚看完了英国导演彼得·考斯明斯金的四季电视剧 The Promise(承诺),如果你对严肃点的历史剧有兴趣,一定要把它淘来看看。故事以孙女 Erin 读外公的日记为线索,同时讲述两代人的故事,梳理以色列昨天和今天的联系。像任何好的文学或艺术作品一样,The Promise 留给你的不是年代和事实,而是那些经历了这段历史的人们心里的烙印。

不能小看电视剧的力量。或好或坏,《反恐 24 小时》深深地影响了 9·11 后美国公众对酷刑的认识。今年 9 月,巴勒斯坦会正式向安理会提出加入联合国,巴以和谈现在又进入了国际政治的日程。巴以和谈总是在两个层面上进行:第一个层面是技术性的,例如以色列是否应退回到 67 年界限上去;第二个层面是感情上不言而喻的东西。看电视,可以帮助我们了解这第二个层面上的较量。"阿拉伯人为什么要和我们和谈?如果我是阿拉伯领袖,我绝对不会和以色列和谈。"以色列的国父,戴维·本-古里安 56 年就说过,"过去的反犹太主义、纳粹、希特勒、奥斯维辛,这些是他们的错吗?他们只看到一个事实:我们偷走了他们的国家。他们凭什么要接受?"

谁都醉不起

医子禅 **扁鹅 / 文**

郁闷微博:感觉吃不消了,喝大过 N 多次,感觉特累啊。今天查体,尿酸高,还有中度脂肪肝。

跟帖回复之一:同感啊,兄弟。现在就是希望少喝点假酒,假酒上头厉害啊。还有,就是喝完这开车的事难办啊,以前都是自己开。你说我现在到底是开不开啊,高晓松判半年呢。

跟帖回复之二:好同情你们哦,我有一表叔也天天喝,元旦前喝得脑溢血什么的。

跟帖回复之三:你们媳妇不体贴你们啊!我是不让我老公多喝,上网帮他查到好些个躲酒妙计:喝了吐茶杯里、假装站不稳洒地上,反正很多啦。不过男人都要面子,有两次他还是喝大了,真是生气啊。

高晓松是个审时度势的达人,醉得多但醒得快。不管心里服不服,人家在法庭上和看守所里的谦卑言行还很是可圈可点的。有这样道地的改造表现,早点迎接宽大处理、提前搬出号子也不是没有可能。

这个辛卯年过了不到一半,跟酒沾边的几乎都是负面新闻,且负面程度与酒或饮酒人的"含金量"成正比。卖好酒的、喝好酒的,都没少惹官司、没少挨骂。加之今年酒驾入刑的新规定,感觉这酒的名声,在兔年特别臭。

作为一个医生,从健康角度看,我只想说,谁都醉不起,不管是官员或是平民、富翁或是乞丐。

前些日子带领医疗队在云南少数民族边疆地区进行巡回医疗工作,当地的同志热情好客,几乎每天都设酒局。菜是土特产的菜,酒是自酿的酒,敬酒的是少数民族同志,哪有不喝的道理?一旦张口开喝,在热情无比的敬酒歌曲中,又有无数的酒杯端了过来,要开展工作,哪有少喝的道理?于是,隔三岔五的就会过量。待全部巡回工作圆满结束,体检时尿酸也升高了不少。

酒精面前人人平等,和我不停干杯的当地同志,也都饱受醉酒之苦,几乎清一色的脂肪肝。医疗队在当地做流行病学调查时发现,高血压、糖尿病、酒精性肝硬化是当地的最常见疾病。长期饮酒可致高血压和糖尿病已被国内外的医学研究反复证实,可以说,当地的常见疾病与居民们的饮酒习惯关系非常密切。

谁都知道喝得多对身体没好处。可是该怎么办呢?全民戒酒吗?这倒真让人想起了美国的禁酒历史。1919 年,美国国会通过宪法第 18 号修正案(《沃尔斯特法令》),规定自次年起,一切生产、销售、饮用酒类的行为违法。1920 年 1 月,禁止酿造和销售酒类的《沃尔斯特法令》在美国生效,根据这项法律规定,凡是制造、售卖及运输酒精含量超过 0.5%以上的饮料均属违法;在家喝酒不算犯法,但与朋友共饮就属违法。但禁酒令并没能让酒在美国消失,反而造成私酒泛滥和随之而来的黑社会猖獗,呼吁解禁的呼声越来越高,最终美国国会于 1933 年颁布宪法第二十条修正案废止了禁酒令。

美国宪法的经典搞笑历史,让我们看到酒在人类生活中的特殊地位。既有欲望,又恐危害健康,这几乎是人类社会的主要特征之一。商业交往、情感联络,完全不喝那是不可能的。怎么办?那就尽可能得少喝吧。至于如何在席间逃酒,任何一个搜索引擎中,都可以查到一大堆的"相关技术"。虽说这些"技巧"里很多是登不了大雅之堂的"赖酒花招"、破绽百出,也还是建议向硬着头皮使用这些"技巧"的同志们表示敬意。毕竟,维护健康的努力都值得尊重吧。

当然,也总还有一些同志喝酒从不作假,敞开了灌。对这些同志的"献身"精神表示无奈的同时,还是忍不住奉劝几句:现如今,那装酒的瓷瓶身价不跌反涨,已然具有"保值功能",而您这身盛酒的皮囊,却是酒装得越多越不值钱。每个人都应对社会负责,对自己的健康负责。还是那句话:尽量少喝,喝了就别开车。

谁都醉不起,不管你是开宝马,还是拖拉机。



毕加索作品《Buste d'Homme》



Luis Chan 的作品《Illusion(The King & the Queen)》

香港,还是文化沙漠吗?

■ 本报记者 王隽 香港报道

自古以来,贴标签容易,摘下来难。不管这标签是自己乐意贴的,还是被迫的。

文化沙漠是香港身上的大标签,也是内地人早年间对香港物质生活眼馋时聊以自慰的话题。香港人实在想甩掉这个标签,不仅仅是因为这几个字让城市的气质显得浅薄,而是当文化、艺术成为经济新热点时,一向敏感的香港并不愿意置身事外。

四年前,ART HK(香港国际艺术展)诞生。但一开始并没有人看好。

香港有足够代表城市的当代艺术吗?

一个看上去艺术基础"薄弱"的地区要怎样摘掉不好听的标签?仅仅是有好的金融环境就可以做好博览会吗?

好在行业里的典范巴塞尔、迈阿密,也都算不上艺术之都,而是大区域的金融体系交会点。巴塞尔被莱茵河一分为二,法国、德国、瑞士的高速公路都在这里交汇,这里是瑞士最具经济活力的地区,每年举行瑞士最大的国际样品展示会,还有在国际金融方面举足轻重的国际结算银行;迈阿密是许多银行、电视台的总部,受拉丁美洲族群和加勒比海岛国居民的影响,在文化上也是融汇多方,这里被称为"美洲的首都"。

香港和它们一样,是交会之都,以最佳地理位置获得中西方艺术交易连接点的殊荣,紧挨着中国大陆,艺术品交易无税,而在北京,税率高达30%。虽然买了艺术品带回国内,是需要补交税费的,但业内人士都清楚,多数人会想办法,不带回来就可以了。

外资背景的博览会主办方在港做事放得开手脚。就拿连办四届的ART HK来说,展览总监英国人Magnus领衔的9人团队像一个小联合国,成员虽少,却来自世界各地。他们无须和不在同一语态的、还没有开窍的、手续程序极其繁琐的中国内地负责文化创意产业的官员们打交道,他们用英文可以搞定一切,香港给了这般良好的大环境,只要团队是好的,成事只需时间。



Richard Pettigrew作品《Andy Warhol(Flowers)》

ART HK做到了让行业大牌巴塞尔艺博会都不敢轻视的成绩。就在今年4月,巴塞尔终于忍不住了,他们出资买下了年轻的ART HK,避免它在日益壮大之后造成对自己的威胁——事实上,去年两个博览会时间的接近已经让一部分亚洲藏家舍弃了巴塞尔。

巴塞尔也轻松地找到了在亚洲地区的"分部"——还是一个已经发展完善的分部。

第一届ART BASEL&HK,让全北京的艺术圈倾巢出动,除去画廊外,有不少外围机构和艺术媒体都是全组出动,这对于他们来说,简直是一场主题旅行。

5月25日,到了开幕酒会才知道,"倾巢出动"的何止北京的艺术圈。大佬云集,几乎所有世界上一线大牌画廊的负责人都来到了现场,也包括了迈阿密艺博会的老大鲁贝尔,还有港府的财政司司长唐英年。

白天看展,夜里派对。从唐英年府邸的港府欢迎宴到一线画廊houser and worth的酒会,再到白立方、路易威登的party……欧洲艺术圈大佬们来袭,与其说是丰富了香港的文化,倒不如理解为在国际性上又加分了——这就好像高考时说的短板原理,不需要高板继续再高,而是让短板接近其他木板的平均值。对于香港而言,国际性是高板,早已受到认可。

同期,就在ART HK的主场地湾仔会展中心里,一层、三层是佳士得25周年春季拍卖的预展,五层是曾梵志的个展,马凌画廊有张洹的个展,周铁海的画也可以在文华东方酒店的快船廊看到。若不是有这个艺术展,内地艺术家在港密集做展是不大可能的。

在这些热闹里,没有香港本地艺术家来掺和一把。香港本地艺术家和画廊数量,甚至没法和草场地、798加起来的数量相比。

艺术创作的状态也不一样,表面上看起来并不蓬勃,松散,沉默,自顾自,没有体系,却有它自己的生机和内在力量。

学者梁文道说:"我几乎不认识专职的香港艺术家。他们有修理电视机的、有开公交车的,生活不宽裕但是乐在其中。"

摄影艺术家廖伟棠也说:"他们做艺术的时候更纯粹,而不是边做边想,'这个要带我去威尼斯双年展,这个要卖多少钱什么的'。他们过得不是很好,但是他们也不觉得过得太坏,因为他们在艺术里得到了补偿。"

> 有趣吗?一个充满了金钱交易的城市,孕育出来的艺术家却离火热的艺术品交易市场非常遥远

所以,在拍卖场和画廊博览会上,你几乎没有机会听到人们这样介绍,"这是香港艺术家,非常好卖。"

有趣吗?一个充满了金钱交易的城市,孕育出来的艺术家却离火热的艺术品交易市场非常遥远。在交易量远远领先于内地各大艺博会的ART HK,一层的大画廊卖翻了天,一天工夫就清仓的不在少数,但这也影响不了二层的年轻艺术家们——他们安心布展,有兴趣给观众讲解创作经历,却无所谓根本卖不出作品。这对于艺术创作来说,是最理想化的状态,只是有谁曾设想,也许香港的艺术创作环境会比北京、上海更纯粹简单?

港府一直在做激励艺术的工作。他们将媒体和画廊主载上游船,开到仍然荒芜一片的西九龙,对着那一片空地只为告诉大家,这里将来会是艺术区,很大、很好、花很多钱建的艺术区;在三十几度的天气,他们继续将来自内地和欧美的记者带到古老的香港警察局,也是为了告诉大家,这里未来会被改造成一个文化中心。

5月底的短短几天,大量的展览让香港的学生们和文艺青年们热闹起来,会场里常能看到成群的穿学校制服的年轻人,在老师的讲解下看完整个展览。

单从这几点,"文化沙漠"这几个字我是不大叫得出口了。

(以上图片均为Art HK提供)

王久良的《垃圾围城》

■ 本报实习记者 刘晓立/文

4月3日的MOMA挤满了人,这里正在放映一部独立制片的纪录片。原本计划只有七八十人的场子来了近300人,为了维护秩序,影院经理只允许三分之一的人进入可容纳100人的放映厅,最后连嘉宾栗宪庭都没能进去。这就是纪录片《垃圾围城》首映当天的情景。

2008年,正在拍摄《鬼神信仰》的王久良为了寻找纯净的自然环境,回到老家山东安丘。在那之前,他对老家的印象还停留在高中以前单纯的农村。但如今这个高速发展的蔬菜生产基地已经遍地都是装过农药化肥的袋子。

回到北京,王久良开始关注北京的垃圾场。作为一个普通人,他没有办法从相关单位得到详实的数据和信息,于是便用了最笨的办法——骑着摩托车追踪垃圾车。从2008年10月到现在,王久良几乎走遍了北京周边的四五百座垃圾场,他将这些垃圾场的具体位置用黄色的点一一在地图上作出标记,竟发现整个北京城已被这些点包围。于是,便有了后来的《垃圾围城》。

由于拍摄题材的限制,这组作品无法进入商业市场,更不可能进入画廊进行销售,迄今为止,只有澳大利亚的白兔美术馆收藏了五张作品。王久良只能依靠过去作品的收入、朋友和艺术机构的资助以及部分奖金完成作品。而拍摄过程也并不轻松,恐吓的、提菜刀的、放狗的,对他们来说已经是家常便饭。如何规避风险成为拍摄时考虑最多的问题,为此他们还特意总结了一套堪比地道战的战略经验,如拍摄永合庄填埋场时,从架梯子爬上带有铁丝网的围墙到完成拍摄,仅仅花了一两分钟的时间,场内保安还没反应过来时他们已安全撤离。

就在如此艰苦的条件下,他和摄影师樊雪崧两个人一共拍摄了500多卷120胶卷,总共5000多张胶片,为我们展示了隐藏在城市背后的垃圾世界。

与那些拍摄细节的同类型作品不同,《垃圾围城》并没有将视线仅仅局限于垃圾本身。许多垃圾场的不远处就是高层住宅楼,一边是人的消费,一边是环境的破坏,其实并不是垃圾在围城,而是城市在踏着垃圾前进。作品的另一个观念则主要指向急速膨胀的消费主义国家的形成,城市的扩张、人口的膨胀以及消费的提高共同造成了垃圾围城的现状。

人们将垃圾问题的处理集中在垃圾分类上,但在总量不解决的前提下,垃圾问题不可能得到解决,而且人们往往忽视了垃圾分类过程中



居住于垃圾场的拾荒者以及他们的孩子　　王久良/供图

产生的次生污染,这也是王久良下一步要探讨的问题。垃圾分类问题只是一个小目标,"我是想试图剥离垃圾分类的画皮,探讨新消费主义与垃圾之间的必然联系。"

投入的回收是不可能的,因为《垃圾围城》不是一项商业行为,严格意义上讲也不单纯是一项艺术创作,而是出于一个公民的自觉,让自己的行为能够对身外的空间产生积极作用。在连州影展上,王久良曾表示:"只要这些图片是用于公益的、非商业的用途,我可以不考虑版权的问题。"但这句话在传播的过程中被随意地去掉了前提,为他引来不少麻烦。许多媒体在随意地转载过程中改变了原来的图片,甚至弄错地名,使它们成为地域攻击的工具。相信,这是所有人都不愿看到的。

王久良并没有打算将这些作品当做艺术品进行销售,用艺术手段参与社会才是他的目的。"所谓的先赚一点钱再去追求艺术是行不通的,一个人的精力是有限的,必须像汇聚太阳的光线一样,把所有的能量汇聚在一个最小的光点上,才能将人生点燃。"

创想计划玩起来

■ 乔克/文

冯梦波是最早一拨关注游戏和新媒体的中国当代艺术家。在群展里你一眼就能认出他的作品——整面墙上的光影都是超级玛丽。他也是第一个被"创想计划"选中的当代艺术家,和他成为同伴还有身兼音乐人、动画导演多职的艺术青年彭磊。

创想计划是什么?

简单来说,就是全球传媒集团VICE和英特尔联合为世界上的青年艺术家提供资金和技术的支持,帮助他们完成全新的跨媒介艺术作品。

去年创想计划在全球启动,以现场表演、装置展览、影展等活动,在纽约、北京、伦敦、圣保罗和首尔引起了创意界人士的关注。最引人关注的,还是"创想计划"今年4月与全球最大规模的科切拉乡村音乐节(Coachella Valley Music & Arts Festival)的合作。

科切拉音乐节在烈日下进行。曾与U2、Vivienne Westwood时装秀合作过的英国装置艺术团队United Visual Artists(简称UVA)设计了主舞台,他们在英特尔的帮助下用到了最新的设计软件,在硬件上获得了此前没有的帮助。

UVA团队与格莱美奖获得者ArcadeFire、Interpol以及TheStrokes三支乐队联手,用多媒体装置为现场演出提供最先进的舞台视觉艺术,在Muti-Randolph设计的"撒哈拉帐篷"里,音乐转化成视觉体验,他们用装置和运算控制为音乐节专门辟出了一块"跳舞区",这是一个受到追捧的新点子。

中国乐队新裤子也登台演出,彭磊说,"我们是第一支在这里演出的中国乐队。"VICE与英特尔在把创想计划的艺术家带到一个世界级的平台,让他们在这里被更多人认识。

冯梦波的装置很需要技术支持,但是科切拉之旅让他吸收到的其他元素,对"创作来说更有帮助"。4月11日,他在科切拉展出的是电脑游戏艺术装置"长征:重新出发",游戏的主角热都是他儿时幻想出来的红色中国时期的英雄们,在老外看来,这是最棒的艺术品。

当然,冯梦波很理智。他说:"不怕得罪英特尔,我还是认为,技术不是最重要的。虽然我的作品需要技术支持,但是那的确不是最必须、最重要的。"

"创想计划"2011年加入了巴黎及里昂,并将继续在纽约、圣保罗、首尔和北京举行。北京站活动将从9月13日一直持续到9月18日,届时将邀请含中国在内的世界各地的艺术家、音乐人、电影人等参与其中,在尤伦斯当代艺术中心举办包括影像、艺术、装置、论坛、现场音乐等形式在内的系列活动。

主管/主办:三联集团公司 出版:经济观察报社 社址:山东省济南市趵突泉北路20号 电话:(0531)86029768 北京记者站电话:(010)64209021/22/23/24/25/26 广告电话:(0531)86029198、(010)64209951 广告经营许可证号:3701004000040 传真:(0531)86029568 发行电话:(010)64209026-1175
本报在全国八城市同时印刷:北京经济日报印刷厂、北京琢雯印务科技发展有限公司、上海文汇新民联合报业集团印务中心、深圳宝安报印刷厂、四川新华彩色印务有限公司、山东大众华泰印务有限责任公司、江苏鸿兴达邮政印刷有限公司、中闻集团西安印务有限公司、长江日报报业集团印务总公司
印刷质量投诉热线:(010)64243008